

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

В.Л. ИНОЗЕМЦЕВ

Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы

Допущено Министерством образования Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов экономических направлений и специальностей

Москва – «Логос» - 2000



В.Л.
ИНОЗЕМЦЕВ

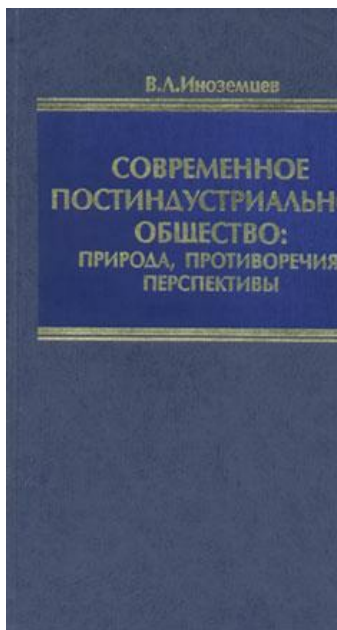
**Современное
постиндустриал
общество:
природа,**

противоречия, перспективы

Допущено
Министерством
образования
Российской
Федерации в качестве
учебного пособия для
студентов

ЭКОНОМИЧЕСКИХ
направлений и
специальностей

Москва — «Логос» - 2000



Содержание

Введение

Теория постиндустриального общества является сегодня одной из наиболее распространенных социологических концепций, позволяющих адекватно осмыслить масштабные перемены, происшедшие в западных обществах на протяжении последних тридцати лет. Предложенная в конце 60-х — начале 70-х годов американскими и европейскими исследователями, в большинстве своем стоявшими на социал-демократических позициях, она вобрала в себя лучшие элементы научной традиции, восходящей к эпохе Просвещения. Ее сторонники

стремились подчеркнуть, что залогом современного общественного прогресса служит быстрое технологическое развитие, основанное на превращении науки в непосредственную производительную силу, а мерой такого прогресса выступает становление всесторонне развитой личности и расширение творческих возможностей человека.

Являющаяся по своей природе гуманистической теорией, концепция постиндустриального общества не акцентировала внимания на политической разделенности мира, свойственной

почти для всего XX столетия. Допуская возможность конвергенции двух полярных систем, она была подвергнута резкой критике ортодоксальным марксизмом и предана анафеме ведущими советскими идеологами. Вплоть до крушения коммунистических режимов краткие (и по большей части превратные) трактовки некоторых ее положений можно было встретить лишь в работах, посвященных критике буржуазных социологических воззрений.

В 90-е годы, наиболее сложные и противоречивые в новейшей истории нашей страны, судьбы

российских интерпретаций
постиндустриальной теории также
сложились весьма драматично. С
одной стороны, значительная часть
экономистов и политиков,
отринувших коммунистическую
идеологию, объявила себя
приверженцами неолиберальной
модели развития, ставшей основой
рыночных преобразований,
проводившихся на протяжении всего
последнего десятилетия. Выдвинув
на этой основе тезис о возможности
построения в нашей стране в
короткие сроки среднеразвитого
капиталистического общества, они
объективно не были заинтересованы

В детальном изучении
постиндустриальной теории,
поскольку из нее совершенно четко
следует вывод о неосуществимости
подобных преобразований в стране,
ориентированной на первичный
сектор хозяйства и явно далекой от
стандартов общества массового
потребления. С другой стороны,
специалисты и политики, не
изменившие столь радикально своим
прежним убеждениям, восприняли
теорию постиндустриализма как
незначительным образом
модифицированную
коммунистическую доктрину и
попытались скрыть за

постиндустриальной риторикой свое стремление к реставрации социализма «с человеческим лицом». Вполне понятно, что и в этом случае не может идти речи о глубоком проникновении во внутреннюю логику постиндустриальной концепции.

Между тем сегодня нельзя не признать, что теория постиндустриального общества стала фактически единственной социологической концепцией XX века, в полной мере подтвержденной исторической практикой. Как и было предсказано ее создателями, общество массового потребления

породило сервисную экономику, а в ее рамках наиболее быстрыми темпами стал развиваться информационный сектор хозяйства. Западные общества, находившиеся в момент становления основ данной концепции в глубоком кризисе, вновь восстановили свой статус лидеров мирового развития, одержав убедительную победу над стагнирующими индустриальными державами. Социалистическая система, сосредоточившаяся на экспансии массового производства и оказавшаяся не в состоянии использовать человеческий потенциал в качестве важнейшего

источника развития
производительных сил, распалась,
ввергнув народы входивших в нее
стран в глубокую хозяйственную
деградацию. Экологическая
ситуация, казавшаяся критической в
70-е годы, радикально изменилась
под воздействием ресурсо- и
энергосберегающих технологий.
Кризис сбыта, который социалисты
считали неизбежным следствием
буржуазного типа производства,
сегодня фактически преодолен под
воздействием формирующегося
информационного сектора хозяйства,
а пролетариат, призванный
разрушить капиталистическое

общество, все более явно становится лишь малозаметной социальной прослойкой, обретающей зримые черты реакционности.

В свое время К.Маркс говорил, что более развитая страна указывает менее развитой черты ее собственного будущего. Этот тезис, на наш взгляд, не утратил своего значения и сегодня. Поэтому нельзя не признавать, что весь индустриальный мир, к которому ныне принадлежит и Россия, в перспективе неизбежно повторит (естественно, с определенными модификациями и особенностями) тот путь, который прошли развитые

постиндустриальные страны. Именно этот факт обуславливает необходимость непредвзятого изучения теории постиндустриального общества, которая в наиболее общих ее чертах не может не стать методологической основой любой современной обществоведческой доктрины.

В то же время постиндустриальная концепция не является законченной и жестко оппозиционной любым модификациям и усовершенствованиям. Важнейшими, на наш взгляд, векторами ее развития должны сегодня стать два

направления, в изучении которых отечественные исследователи, по вполне понятным причинам заинтересованы в наименьшей степени.

С одной стороны, тенденции развития западных стран убедительно свидетельствуют, что роль человека в современной хозяйственной системе радикально отличается от той, которую он играл в индустриальной экономике. В последние годы технологический прогресс приводит к тому, что творческие возможности личности, ее способности к генерированию нового знания и информации

становятся главным ресурсом завтрашнего дня. Более того, важнейшим отличием современного работника от традиционного пролетария оказывается новый характер мотивов и стимулов, определяющих его каждодневную деятельность: во все большей мере они трансформируются из внешних, задаваемых стремлением к росту материального благосостояния, во внутренние, порождаемые жаждой самореализации и личностного роста. По мере того как основным источником прогресса западных обществ становится развитие составляющих их личностей, лучшим

видом инвестиций оказывается потребление. Возникает хозяйственный парадокс, в условиях которого максимизация текущего потребления, совершенствующего человеческий потенциал нации, обеспечивает максимально быстрое технологическое развитие, расширяющее пропасть, отделяющую западный мир от остальной части цивилизации. Совершенно очевидно, что в современной России, где насаждается культ капитализма, рассматриваемого в качестве залога процветания страны и ее будущих успехов, понимание современных западных обществ как

посткапиталистических объективно затруднено, ибо оно формирует обоснованные сомнения в правильности избранного реформаторами пути и показывает всю опасность деградации интеллектуального потенциала нации, которую нельзя компенсировать никакими внешними признаками относительного благополучия.

С другой стороны, прогресс западных обществ, обусловленный технологической революцией, убедительно свидетельствует не только о том, что накануне XXI века они восстановили свой статус

единственного центра хозяйственного могущества, но и о том, что быстрое сокращение разрыва между ними и странами, идущими по пути «догоняющего развития», заметное в 70-е и 80-е годы, стало достоянием истории. На протяжении 90-х годов темпы развития индустриального мира замедлялись на фоне быстрого улучшения хозяйственной конъюнктуры в постиндустриальных странах. Новейшие технологические достижения устанавливают новые типы зависимости мировой периферии от западного мира, диктующего условия обмена между

высокотехнологичным,
индустриальным и сырьевым
секторами хозяйства. Таким образом,
глобализация, о которой часто
говорят в последние годы, становится
процессом, жестко обусловленным
трансформацией
постиндустриальных стран, а
официально выдвинутая российским
политическим истеблишментом
доктрина многополярного мира
оказывается не более чем очередной
красивой иллюзией.

Именно эти обстоятельства —
необратимость процессов,
порожденных изменяющейся ролью
внутренних характеристик

человеческой личности в процессе современного производства, и быстрое углубление пропасти, отделяющей постиндустриальный мир от остального человечества, — мы и попытались формализовать в концепции постэкономического общества, предложенной в ряде работ последних лет [\[1\]](#) . В рамках данного курса мы не акцентируем внимание на тех тезисах, которые, будучи выдвинуты и обстоятельно обоснованы в этих работах, остаются тем не менее весьма дискуссионными, а прежде всего останавливаемся на внутренней структуре самой

постиндустриальной теории, направлениях ее развития, а также на оценках объективных тенденций, широко освещаемых в западной литературе. Поэтому мы хотели бы вполне определенно подчеркнуть, что задачей настоящего курса лекций является не популяризация концепции постэкономического общества, а детальное рассмотрение наиболее важных закономерностей современного хозяйственного развития в том их виде, в каком они представлены в работах западных исследователей.

Структура курса основана на его делении на четыре части. В

первой из них, включающей первую и вторую лекции, мы останавливаемся на истории становления теории постиндустриализма и ее развитии. Важное место в этой части курса занимает анализ теоретической состоятельности многочисленных модификаций данной концепции, возникших в 80-е и 90-е годы, а также анализ критических замечаний в адрес постиндустриальной теории. Отдельная лекция посвящена демонстрации элементов сходства и различия теорий постиндустриального и

постэкономического общества, их внутреннего единства и взаимосвязи. В качестве резюме предлагается оригинальная трактовка наиболее важных направлений развития теории постиндустриализма в современных условиях.

Во *второй* части, состоящей из лекций третьей, четвертой и пятой, основное внимание уделено научно-технической революции второй половины XX века, ее основным этапам и направлениям, а также наиболее важным социальным последствиям произошедших качественных изменений. Рассматривая технологический

прогресс как непосредственно влияющий на развитие производительных сил, мы анализируем в этой части курса изменения в производственных отношениях, происходящие в первую очередь на корпоративном уровне, а также перемены в области системы мотивов и стимулов современного работника. Возникающая система «техника — общественные отношения — развитие личности» позволяет понять механизмы саморазвития постиндустриального общества.

В *третьей* части, в которую включены лекции шестая, седьмая и

восьмая, рассмотрены три
важнейших социальных перемены,
свойственные современному этапу
развития постиндустриального
общества: преодоление прежних
форм организации товарных
отношений, замена частной
собственности собственностью
личной и развертывание процессов,
способных привести к преодолению
эксплуатации человека человеком.
Там самым мы показываем, что
распространенная на Западе точка
зрения, отождествляющая
современные постиндустриальные
общества с обществами

посткапиталистического типа, не лишена серьезных оснований.

Четвертая часть курса, состоящая из лекций девятой, десятой, одиннадцатой и двенадцатой, посвящена наиболее актуальным сегодня противоречиям, порожденным развитием постиндустриальных производственных структур. В первую очередь мы обращаемся к проблеме самодостаточности постиндустриального общества, порождающей его нарастающую обособленность от остальной части человечества. В этом же контексте анализируются вопросы, связанные с

углублением разрыва между «первым» и «третьим» мирами, между постиндустриальной и индустриальной цивилизациями, угрожающего стабильности современного мира. Обратной стороной и в то же время причиной данных процессов выступает нарастание разделенности в самих развитых обществах, происходящее в связи с формированием «класса интеллектуалов», фактически обретающего роль господствующего класса. Таким образом, оба измерения разделенности современного мира — как социальное, так и региональное —

оказываются порождены ускоренным технологическим прогрессом в рамках постиндустриального мира.

Заключительная, тринадцатая лекция посвящена современной России, достигнутому ею уровню социально-экономического развития, положению в мире, потенциалу прогресса и перспективам в XXI веке. В ней мы прежде всего останавливаемся на теоретическом осмыслении модели «догоняющего развития», исследуем ее позитивные и негативные черты, а также причины многочисленных исторических неудач воплощения на практике данной парадигмы.

Завершая эти вводные замечания, мы хотим выразить благодарность всем, кто помогал автору в работе над книгой, — в первую очередь г-ну Алексею И. Антипову, существенно усовершенствовавшему ее текст и сотрудникам издательской компании "Интердиалект+", проводшим кропотливую редакционную работу. Мы также благодарны кандидатам экономических наук, сотрудникам экономического факультета МГУ Вячеславу А. Бирюкову и Ольге Н. Антипиной, взявшим на себя труд прослушать спецкурс и высказать ряд важных и полезных замечаний. И,

наконец, особенно признательны мы всем студентам экономического факультета, записавшимся на спецкурс в 1998/99 и 1999/2000 учебных годах и своим интересом к предмету немало способствовавшим появлению этой книги.

Владислав Л. Иноземцев

2 апреля 2000 года

Лекция первая

**Основные
направления
исследования
современного
общества**

Вторая половина XX века насыщена драматичными социальными трансформациями, радикально изменившими облик цивилизации. Пытаясь осмыслить эти масштабные перемены, философы, социологи и экономисты создали ряд оригинальных концепций, воссоздающих внутреннюю логику общественного прогресса и определяющих его ближайшие перспективы. Некоторые из них, получившие в последние десятилетия наибольшее признание и обладающие серьезным прогностическим потенциалом, мы

хотели бы рассмотреть в этой вводящей лекции.

Теория постиндустриального общества

В концепции постиндустриального общества получила свое воплощение и развитие научная традиция, восходящая к социальным идеям эпохи Просвещения, которые связывали общественный прогресс с последовательным улучшением условий материальной жизни

человека. Ее важнейшие методологические принципы почерпнуты из позитивистской философии и экономических исследований XIX века, обозначивших признаки индустриальной цивилизации и положивших в основу периодизации социального развития особенности технологической организации производства, обмена и распределения общественного продукта. Абстрактная идея вычленения стадий технологического прогресса была впоследствии дополнена в работах представителей институционального направления в

экономической теории,
разработавших концепцию
структуризации секторов
общественного производства, что
позволило обнаружить внутренние
закономерности хозяйственного
развития, не зависящие от
социальной и политической системы
той или иной страны. Таким
образом, труды мыслителей XVIII,
XIX и начала XX веков стали
прочной основой
постиндустриальной доктрины.

Особое место в теории
постиндустриального общества
занимают положения,
заимствованные из экономических,

социальных и политологических концепций нашего столетия. Прежде всего, это представления о трехсекторной модели общественного производства (40-е и 50-е годы), разграничивающей всю национальную экономику на первичный (сельское хозяйство и добывающие отрасли), вторичный (обрабатывающая промышленность) и третичный (сфера услуг) секторы; о стадиях экономического роста (50-е и начало 60-х годов), часто отождествлявшихся с этапами развития самой цивилизации; представления о возможности формирования «единого

индустриального общества», чрезвычайно популярные среди технократов в 60-е годы, а также некоторые положения теории конвергенции, позволявшие рассматривать с относительно унифицированных позиций противостоявшие в то время друг другу восточный и западный блоки.

Синтез различных подходов к анализу современного социума, давший начало теории постиндустриального общества, относится к 60-м годам. К этому периоду сформировались важнейшие методологические основы, позволившие рассматривать

становление нового социального состояния с позиций прогресса науки и образования, исследовать качественное изменение места и роли знаний и информации в общественном производстве, учитывать рост влияния профессиональных менеджеров и технократов.

Становление системы представлений о природе и характере современного общества сопровождалось активными дискуссиями и спорами относительно адекватного обозначения формирующегося социального состояния.

Вплоть до середины 70-х годов предпочтение отдавалось понятиям, в которых использовался префикс «пост-». Примером могут служить распространившиеся в то время в литературе определения западного общества как «постбуржуазного», «посткапиталистического», «постпредпринимательского» или «пострыночного», а также более общие понятия, строившиеся на признании за современным социальным состоянием посттрадиционного, постцивилизационного или даже постисторического характера [\[2\]](#) . Некоторые из этих терминов

используются и по сей день, а соответствующие концепции имеют своих сторонников и в настоящее время.

Истоки понятия «постиндустриальное общество» вряд ли могут быть определены с достаточной точностью. С большой вероятностью можно утверждать, что термин «постиндустриализм» был введен в научный оборот А.Кумарасвами, автором ряда работ по доиндустриальному развитию азиатских стран [\[3\]](#). Впоследствии, с 1916 или 1917 года, он достаточно активно использовался теоретиком английского либерального

социализма А. Пенти, который даже выносил его в заглавие своих книг [\[4\]](#), обозначая таким образом идеальное общество, где принципы автономного и даже полукустарного производства оказываются возрождены ради преодоления конфликтов, присущих индустриальной системе. В 1958 году американский социолог Д.Рисман реанимирует термин «постиндустриальное общество», используя его в заглавии одной из статей, получившей благодаря этому широкую известность, но носившей относительно частный характер [\[5\]](#).

В 1959 году профессор Гарвардского университета Д.Белл, выступая на международном социологическом семинаре в Зальцбурге (Австрия), впервые употребил понятие постиндустриального общества в широко признанном теперь значении — для обозначения социума, в котором индустриальный сектор теряет ведущую роль вследствие возрастающей технологизации, а основной производительной силой становится наука. Потенциал развития этого общества во все возрастающей степени определяется масштабами информации и знаний,

которыми оно располагает.

Однако с середины 70-х годов акценты сместились на поиск более частных терминов, подчеркивающих одну или несколько важнейших тенденций в социальном развитии. Наиболее широкое признание получило понятие информационного общества; знаменательны также попытки определить формирующийся социум в терминах «организованного», «конвенционального» или «программируемого» общества. Можно назвать и некоторые другие понятия, основывающиеся на отдельных якобы фундаментальных

признаках современного общества, которые, однако, оказываются при внимательном анализе весьма поверхностными и несущественными. О научной несостоятельности поиска основных принципов и отношений, способных полно и комплексно определить характер нового общества, свидетельствует все более общий характер предлагаемых понятий; в частности, отмечались даже попытки рассуждать об «активном» или «справедливом» обществе [\[6\]](#) .

На наш взгляд, на фоне всех известных определений понятие постиндустриального общества

оказывается наиболее совершенным. Оно акцентирует внимание на том основном качестве, которое преодолевается в формирующемся обществе, а именно — на индустриальной природе прежнего способа производства. Кроме того, использование этого понятия предполагает, пусть в неявном виде, что определяющие признаки нового строя невозможно четко назвать и достаточно полно описать, пока сам этой строй не достигнет известной зрелости. Именно поэтому, на наш взгляд, данный термин стал с середины 70-х годов употребляться гораздо чаще прочих. В немалой

степени его широкому признанию способствовал выход в свет в 1973 году книги Д.Белла «Грядущее постиндустриальное общество» [\[7\]](#) , которая и по сей день служит глобальным обоснованием методологической парадигмы этой теории. Идея рассмотрения формирующегося общества как постиндустриального была подхвачена в этот период представителями самых разных научных школ.

В 60-е и 70-е годы исследования Д.Белла, Г.Кана, К.Томинаги, Р.Дарендорфа и многих других авторов привели к глубокому

осознанию радикально
изменившегося характера
современного общества. Основу этих
изменений большинство
исследователей видели в повышении
роли науки и беспрецедентных
технологических сдвигах.
Впоследствии акценты неоднократно
смещались, и в центре внимания
оказывались иные, как правило,
более частные, аспекты современной
трансформации. Так, можно
утверждать, что 80-е годы прошли
под знаком осмысления социальных
последствий постиндустриализма; в
это время в центре внимания
находились вопросы классового

конфликта и анализ экологических проблем. В 90-е годы появилось множество работ, посвященных организации корпорации в постиндустриальном обществе, инвестиционным процессам и взаимодействию развитых стран с «третьим миром». Начинаящееся десятилетие, безусловно, еще более расширит спектр проблем, рассматриваемых с позиций постиндустриальной теории. Таким образом, концепция постиндустриального общества и по сей день остается в центре внимания различных обществоведческих дисциплин, причем воспринимается,

как правило, в качестве не столько одного из течений социологической или экономической мысли, сколько методологического основания широкого спектра современных исследований.

Теория постиндустриального общества сформировалась в результате всестороннего анализа качественно новой ситуации, сложившейся в 60-е и 70-е годы в развитых индустриальных странах. Именно на обнаружение характерных черт рождающегося нового общества и были направлены усилия основоположников теории.

Подавляющее большинство исследователей называли в качестве его главных признаков радикальное ускорение технического прогресса, снижение роли материального производства, выражавшееся, в частности, в уменьшении его доли в совокупном общественном продукте, развитие сектора услуг и информации, изменение мотивов и характера человеческой деятельности, появление нового типа вовлекаемых в производство ресурсов, существенную модификацию всей социальной структуры. Одно из наиболее развернутых определений

постиндустриального общества дано Д. Беллом: «Постиндустриальное общество, — пишет он, — это общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений... во все большей степени зависит от достижений теоретического знания...

Постиндустриальное общество... предполагает возникновение интеллектуального класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов или технократов» [\[8\]](#) .

Понимание того, что современное общество может и должно рассматриваться именно как постиндустриальное, укрепляется по мере анализа логики развития цивилизации, какой она представлена в рамках постиндустриальной теории. Согласно ее сторонникам, в истории достаточно строго прослеживаются

три большие эпохи, образующие триаду «доиндустриальное — индустриальное — постиндустриальное общество». Такая периодизация социального прогресса основана на нескольких критериях, а постиндустриальное общество противопоставляется индустриальному и доиндустриальному по трем важнейшим параметрам:

— *основному производственному ресурсу* (в постиндустриальном обществе им является *информация*, в индустриальном — *энергия*, в

доиндустриальном — первичные условия производства, *сырье*);

— *типу производственной деятельности* (он рассматривается в постиндустриальном обществе как *последовательная обработка* [processing] в противоположность *изготовлению* [fabrication] и *добыче* [extraction] на более ранних ступенях развития);

— *характеру базовых технологий* (определяющихся в постиндустриальном обществе как *наукоемкие*, в эпоху индустриализма — как *капиталоемкие* и в доиндустриальный период — как *трудоемкие*).

Именно эта схема позволяет сформулировать известное положение о трех обществах, согласно которому доиндустриальное общество базируется на *взаимодействии человека с природой*, индустриальное — на *взаимодействии с преобразованной им природой*, а постиндустриальное общество — на *взаимодействии между людьми*.

Отмечая, что в пределах указанных трех эпох складываются и функционируют преимущественно естественные, технологические и социальные по форме сообщества людей, постиндустриалисты

обращают внимание и на характер личностных взаимоотношений, типичных для каждого из этих периодов. Так, в доиндустриальных обществах важнейшим аспектом социальной связи была *имитация действий других людей*, в индустриальном — *усвоение знаний и возможностей прошлых поколений*, в постиндустриальном же обществе *интерперсональные взаимодействия* становятся подлинно комплексными, что и определяет новые свойства всех элементов социальной структуры.

О совершенстве постиндустриальной теории

свидетельствует и то, что ее сторонники *не дают четкого определения отдельных типов общества и не указывают их хронологических границ*. Более того, они последовательно подчеркивают эволюционность перехода от одного типа социума к другому и преемственность всех трех этапов социальной эволюции. Новый тип общества не замещает предшествующие формы, а главным образом сосуществует с ними, усугубляя комплексность общества, усложняя социальную структуру и внося новые элементы в саму ее природу. Поэтому переходы от одного

общественного состояния к другому не могут носить революционного характера и иметь четкой хронологии.

Тем не менее считается, что становление нового общества пришлось на период с начала 70-х до конца 80-х годов, хотя отдельные тенденции (например, динамика занятости, обеспечивавшая доминирование сферы услуг над материальным производством) стали формироваться сразу после Второй мировой войны. Преодоление индустриального общественного уклада рассматривается при этом как глобальная трансформация, не

сводимая к одним только технологическим нововведениям. Не отрицая наличия классовых противоречий, постиндустриальная теория акцентирует внимание на процессах, которые воздействуют на социум как единое целое.

Становление концепции постиндустриального общества началось с оценки реальных явлений, кардинально изменяющих лицо западного мира. С момента своего возникновения и по сей день постиндустриальная теория сохраняет последовательно материалистический характер, черпая новые источники своего

развития в конкретных фактах и тенденциях. В рамках данной концепции эмпирический материал всегда был и остается первичным по отношению к теоретическим постулатам и общеметодологическим конструкциям, что выгодно отличает ее от обществоведческих теорий, распространенных в среде современных марксистов.

Между тем следует отметить, что доктрина постиндустриализма выступает в ряде аспектов как излишне объективистская, так как не дает исследователю инструмента анализа причин того развития, которое привело к становлению

индустриального, а позднее и постиндустриального общества. Переход от одной формы общества к другой рассматривается скорее как данность, а не как процесс, обладающий внутренней логикой и противоречиями. Фактически не предлагая комплексной оценки процессов перехода от доиндустриального общества к индустриальному, не сопоставляя его с процессом становления постиндустриального общества, концепция постиндустриализма фиксирует и объясняет лишь современные социальные трансформации, не пытаясь

применить полученные результаты для построения глобальной социологической теории, что делает многие ее положения и выводы несколько поверхностными. Однако, завершая оценку концепции постиндустриализма, отметим, что ее успехи на протяжении 60-х — 90-х годов не оставляют повода для сомнения в том, что на заложенных основах в ближайшее время будут сделаны новые теоретические обобщения.

Концепция информационного

общества

Акцент, который был сделан постиндустриалистами на технологическом прогрессе и кодификации теоретического знания как определяющих факторах формирования нового общества, закономерно привел к становлению теорий, в которых именно эти факторы подчеркивались еще более явно и переходили в разряд не только системообразующих, но и единственно достойных внимания черт современного общества.

Среди подобных теорий наиболее заметной стала концепция

информационного общества. В целом она, как и постиндустриальная доктрина, лежит в русле того направления европейской философии, в котором эволюцию человечества принято рассматривать сквозь призму прогресса знания. Пик ее популярности пришелся на начало 70-х годов, когда многие социологи согласились с выводом, что в новых условиях «культура, психология, социальная жизнь и экономика формируются под воздействием техники и электроники, особенно компьютеров и коммуникаций, [а] производственный процесс более не

является основным решающим фактором перемен, влияющим на нравы, социальный строй и ценности общества» [\[9\]](#) . В те же годы стала укореняться позиция, согласно которой знания, как в марксистской теории труд, способны обеспечивать создание и самовозрастание стоимости, а так как информатизация, по словам П.Дракера, является не чем иным, как быстрым замещением труда знаниями [\[10\]](#) , термин «информационное общество» казался многим адекватным обозначением формирующегося нового строя.

Термин «информационное общество» был введен в научный оборот в начале 60-х годов фактически одновременно в США и Японии Ф.Махлупом и Т.Умесао [\[11\]](#), авторами, получившими широкую известность своими исследованиями динамики развития наукоемких производств. В 70-е и 80-е годы наибольший вклад в развитие данной концепции внесли М.Порат, Й.Масуда, Т.Стоуньер, Р.Катц [\[12\]](#) и ряд других. Рассматривая возникновение и развитие теории информационного общества, нельзя не отметить двух обстоятельств. С одной стороны, данная концепция

получила наибольшее признание в 70-е и 80-е годы, в период, характеризовавшийся быстрым распространением технологических достижений и значительными успехами стран, которые не только производили, но и усваивали новую информацию и знания. В определенной мере идея информационного общества становилась в таком контексте инструментом обоснования возможности ускоренного «догоняющего» развития на основе замещения растущим потоком информации творческих возможностей личности. С другой

стороны, ни в одном другом направлении современной футурологии не заметно столь сильного влияния японских исследователей: введенный Т. Умесао термин «информационное общество» получил всемирное признание после выхода в свет знаменитой книги И. Масуды [\[13\]](#) и приобрел новое звучание в работах Т. Сакайи [\[14\]](#). Напротив, большинство американских и европейских исследователей, начиная со второй половины 80-х годов, стали акцентировать внимание на роли и значении не столько информации, сколько знаний, что

породило целый спектр новых определений современного общества, среди которых такие, как «knowledge society», «knowledgeable society» и т. п.

Теория информационного общества существенно обогатила представления о современном этапе общественного прогресса, однако большая часть предложенных в ее рамках тезисов носила весьма частный характер. Наибольшим значением, на наш взгляд, обладает проведенный ее сторонниками анализ роли информации в хозяйственном развитии западных стран. Результатом его стала

трактовка информации как специфического ресурса, не обладающего большинством характеристик, свойственных традиционным факторам производства. Среди прочего было отмечено, что распространение информации тождественно ее самовозрастанию, что исключает применение к этому феномену понятия *редкости*, а ее потребление не вызывает ее *исчерпаемости* как производственного ресурса; таким образом, сторонники теории информационного общества приходили к справедливому в целом тезису о том, что «в современной

экономике редкость ресурсов заменена на их распространенность» [\[15\]](#) . Эта формула получила впоследствии широкое признание и нашла свое подтверждение в хозяйственной практике 80-х и 90-х годов.

Таким образом, сторонники теории информационного общества в отличие от постиндустриалистов вполне осознанно обратились к исследованию более частных проблем, и поэтому данная концепция вряд ли может претендовать на статус целостной социологической доктрины. Акцентируя внимание на весьма

поверхностных чертах современного общества, они полностью отказываются от анализа предшествующих стадий социальной эволюции, фактически противопоставляя информационное общество всем известным формам хозяйственной организации. Если, например, Д.Белл подчеркивал преемственность постиндустриального общества по отношению к индустриальному, отмечая, что «постиндустриальные тенденции не замещают предшествующие общественные формы как "стадии" общественной эволюции; они часто сосуществуют,

углубляя комплексность общества и природу социальной структуры» [\[16\]](#), то в теории информационного общества противостояние этой новой социальной формы всем предшествующим подчеркнуто гораздо резче.

Однако в силу отмеченных обстоятельств концепция информационного общества в то же время может и должна рассматриваться как составная часть постиндустриальной теории. В контексте постиндустриальной методологии многие конкретные тезисы, предложенные в ходе исследования информационного

общества, способны углубить наши представления о современном мире. В то же время, подчеркнем еще раз, доктрина информационного общества подтверждает, что и сегодня концепции, пытающиеся определить формирующееся общество на основе одной из его характерных черт, обладают гораздо меньшими прогностическими возможностями, нежели рассматривающие его в комплексном противопоставлении предшествующим историческим этапам.

Концепция постмодернити

Определение современного этапа истории в качестве «постмодернити» ассоциируется с идеями постмодернизма — широкого интеллектуального течения, возникшего на волне социальных трансформаций 60-х годов. В отличие от постиндустриальной теории, сторонники которой опирались прежде всего на взгляды социологов и экономистов конца XIX

и начала XX веков, а также на идеи философов-позитивистов, постмодернизм базировался на более широкой, но при этом гораздо менее структурированной основе.

И сама идея постмодернизма, и большинство терминов, используемых в рамках данной теории, берут свое начало в культурологии. Ее сторонники обращают внимание прежде всего на то, что складывающиеся сегодня социальные отношения радикально отличны от традиционного массового общества, и в этом они близки теоретикам постиндустриализма. Понятие «постмодернити» возникло

в связи со стремлением подчеркнуть отличие нового социального порядка от «современного», указать на противоречие между contemporary и modern. Подобный подход породил весьма интересную периодизацию общественного прогресса, хронологически сходную с той, что предложена в рамках постиндустриальной теории, но в отдельных аспектах даже более совершенную.

Определяя в качестве эпохи модернити период, начавшийся в конце XVII века (а некоторые авторы, например, А. Тойнби, относили данную границу к последней

четверти XV столетия [\[17\]](#)), исследователи фактически отождествляли его с эпохой зарождения и развития в западных странах капиталистического производства. Тем больший интерес вызывает их мнение о том, что уже с начала послевоенного периода в развитии индустриальных стран появились тенденции, позволяющие говорить о формировании нового порядка (post-modern order). К середине 50-х годов такую точку зрения разделял не только А.Тойнби, но и такие выдающиеся социологи, как К.Райт Миллс и П.Дракер [\[18\]](#) .

Мы уже отметили, что представления о современном обществе как о периоде постмодернити имеют преимущественно культурологическую основу. Постмодернизм заявил о себе в 30-е годы в первую очередь в сфере искусства (работами Л.Фидлера, И.Хассана и Ч.Дженкса), в 60-е — в области философии и культурологии (на примере работ французских интеллектуалов, чье мировоззрение формировалось под воздействием событий 1968 года), а в 70-е и 80-е — в социологии (в этом случае следует отметить труды Т.Адорно и

представителей так называемой
франкфуртской школы, а также
работы Ж.-Ф.Лиотара и
Ж.Бодрийяра). Подобный путь
становления концепции предполагал,
что новое общество неизбежно будет
противопоставляться прошлому как
общество новых возможностей
обществу ограниченной свободы. В
рамках данной теории, как отмечает
А.Турен, модернизи воспринимается
как эпоха, «отрицающая саму идею
общества, разрушающая ее и
замещающая ее идеей постоянного
социального изменения», а «история
модернити представляет собой
историю медленного, но

непрерывного нарастания разрыва между личностью, обществом и природой»¹. Напротив, постмодернити определяется как эпоха, характеризующаяся ростом культурного и социального многообразия и отходом как от ранее господствовавшей унифицированности, так в ряде случаев и от принципов чистой экономической целесообразности.

Постмодернити как историческое время, сменяющее модернити, определяется через апелляцию к модифицирующейся человеческой природе и изменяющемуся месту человека в

социальной структуре. Как и теоретики постиндустриализма, постмодернисты обращаются прежде всего не к глубинным характеристикам этой эпохи, а к тем ее чертам, которые поддаются наиболее явному противопоставлению важнейшим признакам предыдущих периодов. С подобных позиций анализируются и относительно поверхностные явления демассификации и дестандартизации, и преодоление принципов фордизма, отход от прежних форм индустриального производства, и достижение качественно нового уровня

субъективизации социальных процессов, и возрастающая плюралистичность общества, и уход от массового социального действия. Однако при этом, по мнению большинства постмодернистов, нарождающееся новое общество отчасти сохраняет черты прежнего, оставаясь «дезорганизованным» [disorganized] или «умирающим» [late] капитализмом.

Особого внимания заслуживают выводы теоретиков постмодернизма о снижении возможностей прогнозировать развитие как отдельных личностей, так и социума в целом, о неопределенности

направлений общественного прогресса, о разделенности социума и активного субъекта. Вместе с тем постмодернисты считают, что в эпоху постмодернити преодолевается феномен отчуждения, трансформируются мотивы и стимулы деятельности человека, возникают новые ценностные ориентиры и нормы поведения. Таким образом, преодоление ранее сложившихся форм общественного устройства воспринимается ими как само содержание современного этапа социального прогресса.

Констатируя возросшую комплексность социального

организма и связывая ее с резко
повысившейся ролью
индивидуального сознания и
поведения, постмодернисты
переносят акцент с понятия «мы»,
определяющего черты
индустриального общества (при всем
присущем ему индивидуализму), на
понятие «я». Как следствие, теория
постмодернизма убедительно
обосновывает расширение рамок
общественного производства и
неизбежное в будущем устранение
границ между производством и
потреблением. В рамках этого
подхода предлагаются все более
широкие трактовки как

производства, в которое включаются все стороны жизни человека, так и потребления. При этом анализируются не столько сами факты потребления материальных благ и услуг, сколько статусные аспекты и культурные формы этого процесса.

С позиций постмодернизма переосмысливаются роль и значение потребительной стоимости и полезности, времени и пространства как культурных форм и в то же время факторов производства. Деятельность, объединяющая в себе черты как производства, так и потребления и создающая вещные и

нематериальные блага лишь в той мере, в какой они обеспечивают самосовершенствование личности, не создает, с точки зрения постмодернизма, продукты как такие потребительные стоимости (*use-values*), другой стороной которых неизбежно выступает меновая стоимость (*exchange-value*). С переходом к эпохе постмодернити подлинное содержание полезности заключается не столько в универсальной потребительной стоимости продукта, сколько в его высокоиндивидуализированной знаковой ценности (*sign-value*).
Изменяется и сам характер

потребления, которое Ж.Бодрийяр называет *consumation* в отличие от традиционного *consummation* [\[19\]](#).

Исследуя хозяйственные процессы с точки зрения их субъекта, постмодернисты обнаружили феномен симулированных потребностей, разграничили понятия потребностей (needs) и предпочтений (wants). Первые означают потребности, уже прошедшие социализацию; они заставляют рассматривать потребительское поведение как общественное явление; вторые основаны на субъективных устремлениях личности к

самовыражению в потреблении. Называя инициированные подобным образом сущности символическими ценностями, постмодернисты отмечают их относительную несравнимость друг с другом, невозможность исчисления стоимости подобных объектов в квантифицируемых единицах цены или общей полезности.

Будучи изначально ориентированной не только и не столько на исследование объективных характеристик современного общества, сколько на изучение места и роли человека в нем, а в последнее время — также на

изменения отношения личности к институтам и формам этого общества, теория постмодернизма глубже, чем иные направления социологии, проникла в суть явлений, происходящих на социопсихологическом уровне. Постмодернисты ближе всех подошли к проблеме обусловленности современного производства и современной социальной структуры не столько объективными факторами и конкретными действиями человека, сколько субъективными обстоятельствами и системой мотивов и стимулов, определяющих

его действия. Тем самым им удалось убедительно заявить глобальный масштаб и подлинную глубину современных социальных преобразований.

Вместе с тем теория постмодернити находится сегодня в явном кризисе, обусловленном крайне неудачным решением в ее рамках вопроса о терминологическом обозначении современной реальности. Как показала практика, термин «постмодернити» может быть эффективно использован применительно только к тем историческим периодам, которые

характеризуются преодолением ранее сложившейся социальной модели, так как он не фиксирует ничего, кроме факта такого преодоления. Однако после того, как новая общественная система приобретает черты стабильного социального состояния, данное понятие утрачивает черты определенности.

Начиная с первой половины 80-х годов термин «постмодернити» стал замещаться еще более аморфным понятием «модернизация». Постмодернити трактовалось уже не как установившееся состояние, а как

гипотетический строй, формирование которого будет связано с завершением неопределенного процесса модернизации. Позднее возникли попытки ограничить период *модернити* отрезком истории с середины XVII-го по конец XIX века и обозначить завершающую треть прошлого и первую половину нынешнего столетия в качестве эпохи *модернизма* и таким образом противопоставить *постмодернити* не всему индустриальному обществу, а лишь тем его формам, которые сложились в последние десятилетия.

В 90-е годы развитие концепции свелось к бессодержательному жонглированию понятиями; Э.Гидденс, например, предлагает заменить термин «постмодернити» понятием «радикализованной модернити»; Б.Смарт считает необходимым рассматривать постмодернити не как состояние, замещающее модернити, а как реконституирование последней; З.Бауман предпочитает определять современное общество не как постмодернити, а как самоценную модернити, как модернити-для-себя (modernity for itself). В результате сторонники

данного направления не могут сказать о современном периоде ничего более конкретного, чем то, что «модернизм характеризуется незавершенностью модернизации, а постмодернизм в этом отношении более современен, чем модернизм как таковой» [\[20\]](#) .

Развитие постмодернистской теории, таким образом, стало полной противоположностью эволюции концепции информационного общества. Если последняя пошла по пути выделения одного из признаков будущего общества и поэтому оказалась недостаточно гибкой для того, чтобы адекватно реагировать на

изменяющиеся социальные условия, то доктрина постмодернити столь аморфна, что всякие ее претензии на статус серьезной социологической теории совершенно безосновательны. Несмотря на это, выдвинутые в ее рамках оригинальные тезисы вполне могут быть использованы в постиндустриальной теории, так как ни в коей мере ей не противоречат.

К середине 90-х годов в зарубежной социологии сложилась весьма сложная и противоречивая ситуация. С одной стороны, постиндустриальная доктрина, подчеркивающая прежде всего центральную роль знания и

ускоряющегося сдвига от производства материальных благ к производству информации, получила широкое признание, но при этом осталась скорее методологической основой для развития новых концепций, нежели теорией, пригодной для непосредственного применения к описанию новых реалий. С другой стороны, по меньшей мере две доктрины - теория информационного общества, с ее вниманием к технологическим аспектам, и концепция постмодернизма, акцентирующая внимание на становлении новой личности и ее месте в современном

обществе, — подверглись достаточно резкой критике за присущую им односторонность и утратили ту привлекательность, которой обладали в 70-е и 80-е годы.

* * *

Таким образом, особенности современного общественного развития убедительно свидетельствуют, что социология нуждается в глобальной доктрине, свободной как от постмодернистского релятивизма, так и от излишнего объективизма постиндустриальной теории. С нашей точки зрения, на эту роль

способна претендовать теория
постэкономического общества,
которая может быть построена на
основе представлений,
сформировавшихся в рамках обеих
концепций. В каждой из них
содержится та или иная
фундаментальная предпосылка
постэкономической теории.
Постиндустриализм акцентирует
внимание на роли технического и
научного прогресса в общественном
развитии; теоретики
постмодернизма выдвигают на
первый план новые качества
человека, определяющие
фундаментальные свойства будущего

общества. Однако ни технический прогресс не может осуществиться без радикального развития личности, ни становление самой новой личности невозможно вне экономических успехов, обеспечивающих высокий уровень материального благосостояния общества в целом. Точкой, в которой практически пересекаются выводы двух теорий, является положение о значении науки и знаний, об их роли в развитии современного производства и формировании новых качеств его работника.

В то же время следует стремиться уйти от недостатков всех

рассмотренных выше теорий, и главной задачей в этой связи оказывается построение концепции, в рамках которой все исторические эпохи, выделяемые в ходе развития цивилизации, должны быть противопоставлены на основе единых методологических принципов и связаны воедино сквозной линией развития, некоей тенденцией, последовательно развертывающейся на протяжении всей человеческой истории.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. По каким основным направлениям отличаются друг от друга концепция постэкономического общества и теория постиндустриализма?

2. Насколько значимы терминологические различия, возникающие при сравнении концепции постэкономического общества и постиндустриальной теории?

3. Насколько велико прогностическое значение марксовых представлений об экономическом обществе и его преодолении в контексте современных социальных перемен?

4. Каковы линии

противопоставления

доэкономического, экономического и
постэкономического общества?

5. Возможно ли определение
хронологических границ
возникновения и преодоления
экономического общества?

6. Каковы объективные и
субъективные составляющие
постэкономической трансформации?

7. Какие факторы,
препятствующие постэкономической
трансформации, существуют сегодня
в постиндустриальных странах и в
мире в целом?

8. Может ли

постэкономическая трансформация быть осуществлена в ограниченном круге стран, или же она представляет собой общемировой процесс?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Белл Д. Грядущее

постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. LXXXV-CLXIII, 1-162;

Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М., 1998. С. 97-163; *Иноземцев В.Л.*

Постэкономическая революция: теоретическая конструкция или историческая реальность? // Вестник Российской академии наук. Том 67. № 8. 1997. С. 711-719; *Иноземцев В.Л.* Концепция постэкономического общества // Социологический журнал. 1997. №4. С. 71-78.

Дополнительная литература

Иноземцев В.Л. Понятие творчества в современной экономической теории // ПОЛИС.

Политические исследования. 1992. № 1-2. С. 178-187;

Иноземцев В.Л. Экспансия творчества — вызов экономической эпохе //ПОЛИС. Политические исследования. 1997. № 5. С. 110-122; *Arrighi G.* The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times. L.-N.Y., 1994; *Drucker P.F.* The New Realities. Oxford, 1996; *Galbruith J.K.* The Affluent Society. L.-N.Y., 1991; *Giddens A.* The Consequences of Modernity. Cambridge, 1995; *Heilbroner R.L.* Behind the Veil of Economics. Essays in Worldly Philosophy. N.Y., 1988; *Heilbroner R.* *Milberg W.* The Making of Economic

Society. 10th ed. Upper Saddle River (N.J.), 1998.

Лекция вторая
**На пути к
постэкономической
цивилизации**

Анализ социальных перемен, происходящих ныне в развитых постиндустриальных странах, позволяет оценивать их как предпосылку становления качественно нового типа общества, которое мы называем *постэкономическим*. В чисто

терминологическом аспекте такое обозначение исторической перспективы может вызвать серьезные возражения; поэтому в этой лекции мы сосредоточимся на подробном анализе понятийного аппарата предлагаемой концепции и попытаемся показать, что уже сегодня существуют достаточные основания для того, чтобы понятие постэкономического общества заняло свое место в системе методологических инструментов современного обществоведения.

Терминологические проблемы теории постэкономического общества

Современная социология предполагает, что со времен становления классовых обществ до наших дней важнейшую роль в поведении человека, социальных групп и целых государств играли и играют материальные интересы. Совершенствование хозяйственных

отношений всегда было связано с прогрессом как материальных факторов производства, на чем сосредоточиваются сторонники постиндустриальной теории, так и с обретением все новых степеней свободы, на чем акцентируют внимание постмодернисты, но при этом действия человека в первую очередь определялись извне задаваемой необходимостью, в результате чего общество в целом не выходило за пределы *экономических* отношений.

Понятие постэкономического общества необходимо, на наш взгляд, для того, чтобы обозначить новый

социальный порядок,
выкристаллизовывающийся в
современных постиндустриальных
обществах. От прежних
общественных форм он будет
отличаться в первую очередь
значением и ролью личности в
социальной структуре. Предпосылки
формирования нового общества
вызревают по мере того, как
технологический и хозяйственный
прогресс начинает воплощаться не
столько в наращивании объемов и
разнообразия производимых
материальных благ, сколько в
изменяющемся отношении человека
к самому себе и своему месту в

окружающем мире. Материальный прогресс выступает *необходимым* условием становления постэкономического порядка; однако *достаточным* условием его формирования служит изменение ценностных ориентиров человека, приводящее к тому, что главным мотивом его деятельности становится совершенствование своего личностного потенциала.

Концепция постэкономического общества не переоценивает значения технологических сдвигов, как бы масштабны они ни были в современной постиндустриальной

действительности; она не переоценивает и самореализацию человека вне его продуктивной деятельности, поскольку выход за пределы таковой не может состояться в обозримой перспективе. В понятии постэкономического общества интегрируются все важнейшие элементы глубинных преобразований современной социально-экономической действительности, к которым так или иначе апеллируют представители самых разных футурологических школ.

Между тем фактически никто из зарубежных социологов не

использовал в своих теоретических конструкциях понятия постэкономического общества для обозначения будущего социального состояния. Этот термин появлялся в работах Г.Кана [\[21\]](#) и Д.Белла [\[22\]](#), относящихся к периоду становления постиндустриальной теории, когда ее понятийный аппарат только еще формировался, но то были эпизоды, не получившие впоследствии сколько-нибудь заметного развития.

В значительной мере это объясняется, на наш взгляд, спецификой английского языка, в котором слово «есопоту» обозначает все формы производственной и

хозяйственной деятельности — становится ли таковая основанием для товарного обмена или остается ограниченной натуральным (и даже домашним) хозяйством, достигает ли народнохозяйственного масштаба или не выходит за пределы отдельных замкнутых общностей. Напротив, в русском языке, и это можно проследить на примере работ отечественных экономистов дореволюционной эпохи, всегда было принято разделять «экономику» и «хозяйство», подразумевая, что первое понятие является более узким и относится к самоорганизующимся системам товарно-рыночного типа,

тогда как второе обозначает любую производственную деятельность человека вообще.

В немецком языке понятия экономики (Oekonomie) и хозяйства (Wirtschaft) также существуют как взаимодополняющие; поэтому в работах немецких и австрийских авторов всегда различаются теория хозяйства (Wirtschaftstheorie) и политическая экономия (politische Oekonomie), причем последняя рассматривает проблемы производственных отношений в первую очередь через призму товарного хозяйства и рыночного обмена. Для немецкого

исследователя понятие *Wirtschaft* не только является более общим, чем *Oekonomie*, но, что гораздо важнее, последнее не может быть использовано для обозначения замкнутого нерыночного хозяйства. Когда историки исследуют различия натурального хозяйства и рыночной экономики, они используют понятия *Naturalwirtschaft* и *Geldwirtschaft*, но никак не *Naturaloekonomie* и *Geldoekonomie* [\[23\]](#). Менее чувствительна к подобным различиям французская терминология, однако выдающиеся французские социологи также стремились всеми имевшимися в их

распоряжении способами подчеркнуть смысловые отличия понятий хозяйства и экономики, Wirtschaft и Oekonomie [\[24\]](#) .

Напротив, англоязычные авторы применяют понятие «экономика» (economy) для обозначения любой хозяйственной деятельности, что отражается, например, в термине «домашнее хозяйство» (household economy). Отсутствие термина, оттеняющего ограниченное значение понятия «economy» и объясняет явное предубеждение против идеи постэкономического (post-economic) общества; сама мысль о возможности устранения Oekonomie как

disappearance of economy вызывает у англичан и американцев такое же непонимание, какое несомненно возникло бы и у российской аудитории, если бы ей доказывалась возможность устранения хозяйства. Это вполне объективное и труднопреодолимое обстоятельство дополняется традицией рассмотрения истории человечества как хозяйственной истории (и тем самым, в английской терминологии, «экономической»). Все это препятствует адекватному восприятию и широкому использованию понятия «постэкономическое общество» в

западной социологической теории, становящейся в последние годы почти исключительно англоязычной.

Справедливости ради необходимо отметить, что, несмотря на скептическое отношение к идее постэкономизма, западные исследователи часто говорят о капитализме как об *экономическом* строе. И.Шумпетер подчеркивает, что «буржуазное общество выступает в исключительно *экономическом* обличи» [\[25\]](#) ; Ю.Хабермас отмечает, что капиталистическое общество опирается, с одной стороны, на *экономический* механизм, соподчиняющий действия

индивидов, а с другой — на экономическую легитимность, становящуюся основой для политической и юридической практики [\[26\]](#) . Три из четырех приводимых Э.Гидденсом основных признаков буржуазного строя содержат прямые указания на его экономический характер [\[27\]](#) , и такие примеры можно продолжить. Более того; многие исследователи говорят о доиндустриальных и постиндустриальных производственных отношениях как о не-экономических (non-economic). Применительно к первым это понятие использует Дж.Арриги [\[28\]](#) ,

по отношению ко вторым — Дж.К.Гэлбрейт [\[29\]](#) , Р.Хейльбронер и П.Дракер [\[30\]](#) . Поэтому можно надеяться, что с дальнейшим развитием постиндустриальных тенденций понятие постэкономического общества получит более широкое распространение.

***Основные
черты
постэкономического
общества***

Подчеркнем еще раз, что под постэкономическим обществом мы понимаем такой тип социального устройства, где хозяйственная деятельность человека становится все более интенсивной и комплексной, однако не определяется более его материальными интересами, не задается традиционно понимаемой экономической целесообразностью.

Впервые понятие экономической эпохи в развитии общества было предложено К.Марксом. Используя преимущества немецкой терминологии, он выделил так называемую «экономическую

общественную *формацию»* (oekonomische Gesellschaftsformation) в качестве центрального звена исторической эволюции человечества. По его мнению, эта эпоха включала «азиатский, античный, феодальный и современный, буржуазный способы производства» и завершала собой «предысторию человеческого общества» [\[31\]](#) . Объединяя в экономическую общественную *формацию* ряд весьма разнородных общественных форм, основатель марксизма считал *экономическим* такой способ взаимодействия между членами *социума*, который

определялся не религиозными, нравственными или политическими, а в первую очередь стихийно складывавшимися производственными факторами. В то же время следует подчеркнуть, что терминологически К.Маркс никогда не выстраивал совершенно, казалось бы, логичной триады «доэкономическое — экономическое — постэкономическое общество»; первое определялось им как «архаическая», или «первичная» общественная формация, а последнее — как коммунистический строй. Пренебрежение К.Маркса, преимущественно по политическим

мотивам, к созданной им самим методологии обусловило серьезное снижение прогностических возможностей марксистской теории.

Как мы подчеркивали выше, в настоящее время невозможно дать детальное определение основных характеристик нового социума, зарождающегося в недрах развитых западных обществ. Его становление сравнимо по своему масштабу не столько со сменой буржуазным обществом феодального, опосредованной быстрой промышленной революцией, сколько с гигантским периодом перехода от примитивной общины к состоянию

относительно развитой рыночной экономики. Оставаясь на прочном фундаменте науки, сегодня нельзя заглянуть в будущее настолько далеко, чтобы уверенно говорить о важнейших принципах функционирования нового общества. Определение формирующегося общественного состояния в качестве постэкономического наиболее адекватно современному уровню знаний не только потому, что оно как бы воспроизводит уже воспринятые социологией понятия постиндустриализма и постмодернити. Оно, с одной стороны, подчеркивает основное

направление социальной эволюции, с другой — отмечает, что человечество, выходя в перспективе за пределы *экономической организации*, остается при этом *общественным организмом*, хотя основные принципы социального взаимодействия могут существенно трансформироваться. Таким образом, понятие *постэкономического общества* фиксирует как изменчивость, так и преемственность, неизбежно присутствующие в развитии цивилизации.

Сопоставление происходящих сегодня перемен с основными

тенденциями экономической эпохи служит точкой опоры для анализа процесса становления нового общественного устройства. Такое сопоставление позволяет также оценить значимость тех или иных социальных изменений; при этом важно не ограничиваться рассмотрением одних лишь технологических или хозяйственных сдвигов, а стремиться охватить всю совокупность социальных процессов.

Важнейшим методологическим следствием концепции постэкономического общества является тезис о трех масштабных эпохах человеческой истории:

доэкономической, экономической и постэкономической. Такое разграничение осуществляется по двум важнейшим критериям: *типу человеческой деятельности* и *характеру соподчинения интересов личностей и общества* в пределах каждой из эпох.

На ранних этапах истории деятельность людей осуществлялась на основе инстинктивных побуждений, присущих человеку как биологическому существу, и проистекала прежде всего из необходимости противостоять природе, угрожавшей самому его существованию. Постепенно она

приобретала все более осознанный характер, порождая систему сознательно координируемых общественных усилий. Человек стал не только противостоять окружающему миру, но и выделять себя из числа себе подобных. Средством преодоления сил природы стал отчуждаемый материальный продукт, воплощавший собой основную цель сознательной деятельности. И наконец, на высших ступенях прогресса у человека появилось стремление к развитию самого себя как личности, причем главным результатом деятельности в этом случае оказывается сам человек

— носитель уникальных качеств и способностей.

Таким образом, трем гигантским эпохам общественного прогресса соответствуют три основных типа деятельности: *предтрудовая инстинктивная активность*, вызываемая, по сути дела, животными, инстинктивными побуждениями; *труд* как осознанная деятельность, направленная на преобразование внешней природы ради достижения материального результата; и *творчество*, не мотивированное утилитарным образом, но направленное прежде всего на максимальное развитие

личности самого творческого субъекта.

Здесь важно сделать следующее замечание. Переход от аграрного общества к индустриальному отнюдь не привел к исчезновению сельского хозяйства. Его доля в общественном продукте снизилась, а доминирующие в обществе производственные отношения стали определяться индустриальным укладом, но не более того. Точно так же при переходе к постиндустриальному обществу индустриальный сектор производства не исчезает, но лишь сокращает свою долю в валовом

национальном продукте. Все более значительную роль играют наукоемкие, информационные отрасли производства, где возникают новые отношения, исповедуются новые ценности, рождаются новые противоречия — и все это формирует облик постиндустриального общества. Именно это порождает предпосылки для вытеснения труда как типичного для всей экономической эпохи вида человеческой активности творчеством — качественно отличным типом деятельности, скрывающим в себе основные признаки постэкономического

общества. Творчество, отметим это еще раз, побуждается стремлением человека к самосовершенствованию, и целью его выступает сам человек; однако при этом оно сохраняет черты труда как осознанной орудийной деятельности и по-прежнему может осуществляться в форме материального производства. В процессе творческой деятельности главное значение имеет не характер воздействия человека на вещество природы, а взаимодействие между людьми.

Следует проанализировать и иной аспект этой проблемы. В условиях господства инстинктивной

деятельности человек не ощущает себя отделенным от природы, как не отделен он и от себе подобных. Весь комплекс хозяйственных связей исчерпывается отношениями непосредственного производства, и каждый может удовлетворить свои материальные потребности лишь в той мере, в какой это удастся сделать всем. Стремления конкретного человека сосредоточены на поддержании необходимого уровня потребления и в этом качестве вполне идентичны стремлениям других членов общины. Индивидуальные интересы в собственном смысле этого понятия

отсутствуют: они являются
одномерными, как бы находятся на
одной линии, совпадающей с
направлением социального интереса.
Следствием этого становится
отсутствие противоречия
материальных интересов,
закрепленного в социальных
институтах.

Граница между
доэкономическим и экономическим
типами общества проходит там, где
человек начинает сознавать свой
материальный интерес как
не тождественный интересам других
людей и сообщества в целом. С этого
момента возникает множество

индивидуальных, взаимодействующих друг с другом интересов. Будучи различными по масштабам и направлению, они, тем не менее, не выходят из некоей двумерной плоскости, задаваемой их материальным характером. Механизм их соподчинения определяет социальную структуру экономического общества, предполагающую наличие классов — устойчивых групп лиц со схожими материальными интересами.

Переход к постэкономическому обществу означает, в этой терминологии, выход индивидуальных интересов человека

из сугубо материальной плоскости и колоссальное усложнение социальной действительности, умножение многообразия моделей общественной жизни и даже вариантов ее развития во времени. Когда важнейшей целью большинства людей становится развитие их собственной личности, интересы, оказываясь неунифицируемыми, перестают быть взаимоисключающими и потенциально враждебными. Постэкономическое общество представляется с этой точки зрения как комплексное социальное состояние, потенциально свободное

от непреодолимых противоречий между людьми.

Таким образом, анализ соподчинения интересов также приводит к выводу о трех глобальных периодах в истории человечества. Во-первых, это эпоха доминирования коллективного интереса (материального или нематериального) над личным; во-вторых, эпоха превалирования личного материального интереса над интересами сообщества (которые отчасти становились некоей результирующей интересов отдельных людей); в-третьих, эпоха, когда основные интересы

большинства людей выходят за традиционно понимаемые материалистические пределы и поэтому не пересекаются друг с другом как взаимоисключающие.

Основополагающими

элементами *экономического общества* являются пропорциональность затрат сырья и труда получаемому хозяйственному результату; воспроизводимость подавляющего большинства благ; материальная заинтересованность всех участников производства. В условиях, когда результаты хозяйственной деятельности представляют собой линейную

функцию ресурсов, которые ограничены, и труда как отчужденной деятельности, экономические блага по самой своей сути обладают свойствами конечности и редкости. Экономической хозяйственной системе имманентно присуще наличие института частной собственности, а товарные отношения представляют собой всеобщую форму связи между отдельными контрагентами, производящими и потребляющими блага или услуги.

Все эти казавшиеся вечными принципы устраняются в условиях

становления *постэкономического*
порядка. Затраты материалов и труда
лишь незначительно влияют на
качество получаемого результата,
если основным ресурсом при его
производстве выступают знания;
подобный продукт оказывается
невоспроизводим, а деятельность
человека в такой степени
способствует его интеллектуальному
и духовному развитию, что
становится самодостаточной.
Обретая статус независимой от
затрат труда и материалов
переменной, продукты творческой
деятельности оказываются
неисчерпаемыми и потому

безграничными, а ее подлинный результат, воплощающийся в развитии человеческой личности, — индивидуальным и неотчуждаемым. Постэкономическая хозяйственная система отвергает эксплуатацию и частную собственность, а отношения обмена утрачивают свою стоимостную природу, присущую им в экономическую эпоху.

Переход от экономической эпохи к постэкономической, трактуемый в качестве *постэкономической трансформации*, может быть сопоставлен по своему значению лишь с процессом становления самого экономического

общества, потребовавшим многих столетий человеческой истории.

Постэкономическая трансформация

С позиций теории постэкономического общества современная историческая эпоха может рассматриваться как начальный период глобальной социальной трансформации, которая составит содержание развития цивилизации на протяжении как XXI века, так, возможно, и нескольких последующих столетий. В качестве

своей материальной предпосылки и
основы постэкономическая
трансформация предполагает
формирование постиндустриальной
производственной системы. Поэтому
первые признаки
постэкономических преобразований
мы находим уже в становлении
элементов постиндустриального
общества.

Материальной составляющей
постэкономической трансформации
является современная
технологическая революция,
которая, несмотря на видимые
успехи, весьма далека сегодня от
своего завершения. На основе

технологического прогресса материальное производство получает качественно новые, фактически безграничные возможности, в результате чего жизненный уровень населения постиндустриальных стран становится все более высоким. Развитие производства стимулирует потребность в постоянном росте квалификации работников, вследствие чего образование обретает значение важнейшего фактора, обеспечивающего человеку социальный статус и общественное признание.

Удовлетворение материальных потребностей создает предпосылки

для становления новой мотивационной системы. Человек, освобожденный от необходимости постоянного поиска средств для достойной жизни, получает возможность осваивать и культивировать в себе потребности более высокого порядка, простирающиеся далеко за пределы овладения вещными богатствами. Это, разумеется, не означает немедленного и автоматического восприятия новой системы ценностей в масштабах всего общества. Процесс формирования ценностных ориентиров сложен и противоречив, он растягивается на

десятилетия, будучи зависим не в последнюю очередь от смены поколений, каждому из которых свойственны определенные стереотипы мировоззрения.

Сдвиги в побудительных мотивах человеческой активности определяют и качественное изменение самого ее типа.

Становление творчества как наиболее распространенной формы производительной деятельности представляется основной нематериальной составляющей постэкономической трансформации.

В отличие от труда, творчество является более высоким и

совершенным типом деятельности; его побудительный мотив связан с внутренними потребностями личности, стремлением к самореализации, развитию и умножению своих знаний и возможностей. Как способность человека к созданию чего-то оригинального, субъективно или объективно нового, творчество существовало всегда, однако как хозяйственный феномен оно не было известно ни доэкономическому, ни экономическому обществу.

Обретение творчеством масштабов, позволяющих ему модифицировать сложившиеся

хозяйственные закономерности, является результатом трех фундаментальных изменений. Во-первых, в постиндустриальном обществе материальные потребности большинства людей достаточно полно удовлетворяются за счет сравнительно непродолжительного рабочего времени. Во-вторых, наука и знания становятся непосредственной производительной силой, их носители — олицетворением достижений нации, а ценности, связанные с образовательным уровнем и интеллектуальной деятельностью, — надежными ориентирами для новых поколений.

Наконец, в-третьих, радикально
меняется сущность потребления:
акценты в этой сфере смещаются на
нематериальные блага, а усвоение
человеком информации,
развивающее способность к
генерации новых знаний.
фактически делает потребление
элементом производства. Именно
эти изменения превращают
творчество в значимый тип
производительной деятельности, в
один из основных факторов
социального прогресса.

Хотя объективная и
субъективная стороны
постэкономической трансформации

взаимообусловлены, главный источник прогресса постэкономического общества кроется, на наш взгляд, в его субъективных факторах, в характеристиках составляющих его индивидов. Его перспективы зависят в большей мере от индивидуального нравственного и интеллектуального развития личности, чем от изменения отдельных параметров общества как совокупности людей. Таким образом, основные тенденции, определяющие развитие постэкономических начал, имеют в конечном счете субъективистскую природу, в то время как в ходе

собственно постиндустриальной трансформации факторы субъективного порядка играют второстепенную роль. Это обстоятельство позволяет нам утверждать, что постэкономическое общество интравертно, а постэкономическая трансформация выступает естественным и неизбежным следствием становления постиндустриального общества. В то же время нельзя упускать из вида, что именно индустриальный строй и его достижения обеспечили формирование тех важнейших условий, без которых становление

постиндустриальных, а тем более
постэкономических,
закономерностей было бы
невозможно.

Постэкономический строй не
требует и не может требовать ни
выхода человека за пределы
материального производства, на чем
акцентируют внимание
постиндустриалисты, ни
перенесения основных его интересов
в сферу культуры, к чему
подталкивает теория
постмодернизма. В
постэкономическом обществе
переосмысливаются и
переоцениваются *мотивы* и

стимулы деятельности, которая по своей *форме* и по своим *вещественным результатам* может оставаться практически неизменной. В ходе постэкономической трансформации преодоление ряда важнейших противоречий, характерных для экономической эпохи, происходит не в последнюю очередь через изменение человеческих представлений о соответствующих явлениях и процессах. В постэкономическом обществе развитие личности становится главной целью человека, а деятельность, не мотивированная утилитарными потребностями,

изменяет социальную структуру в гораздо большей мере, чем десятилетия бурных, но поверхностных революционных потрясений.

Становление

постэкономического общества сопряжено с радикальными изменениями как в механизме хозяйственного взаимодействия, так и в оценке самими творческими личностями целого ряда социальных отношений. Это приводит к фактическому преодолению важнейших характеристик экономической эпохи: эксплуатации, частной собственности и рыночного

характера хозяйственных связей. Все эти моменты, которым мы посвятим в ходе нашего курса специальные лекции, заслуживают сейчас, тем не менее, краткого упоминания.

Материалистический характер мотивов, побуждающих людей к деятельности, вытекает из самого определения экономической эпохи как основанной на труде. Создание материальных благ предполагает возможность отчуждения их от непосредственного производителя и перераспределения в пользу других членов общества. Поскольку, однако, масштабы производства материальных благ ограничены,

возникает конкуренция в борьбе за максимизацию их присвоения, что предопределяет жесткое противостояние социальных групп и классов: с одной стороны — занятых производительным трудом, с другой — присваивающих его результаты. Таким образом, в экономическом обществе постоянно воспроизводится конфликт между отдельными личностями и социальными группами в связи с их претензиями на ограниченную совокупность материальных благ. В то же время эти конфликтные отношения конституируют определенный тип социальных

связей, цементируют общество, делают все его элементы взаимозависимыми и взаимодополняющими. *Феномен эксплуатации* базируется именно на подобных отношениях и *существует в любом обществе, основанном на труде*, поскольку возмещение человеку неурезанного трудового дохода, как показали еще классики социалистической теории, невозможно.

Постэкономическая трансформация не может привести к отказу общества от отчуждения и перераспределения благ. Однако поскольку главным мотивом

творчества — основного типа деятельности в постэкономическом состоянии — выступает не приумножение человеком своего материального богатства, а стремление личности к самосовершенствованию и самовыражению в деятельности, возможность отчуждения произведенного вещественного продукта не воспринимается более как несправедливость. Факт отчуждения уже не противоречит основным интересам личности, и *феномен эксплуатации может быть*, на наш взгляд, *преодолен* скорее на социопсихологическом уровне, чем в

результате революционной ломки распределительных отношений, как это представлялось социальным реформаторам последних двух столетий.

Вторым атрибутом экономической эпохи является феномен *частной собственности*.

Там, где присвоение материальных благ оказывается важнейшей целью каждого человека, не может не возникнуть общественного отношения, закрепляющего результат подобного присвоения. Можно с уверенностью утверждать, что экономическое общество возникло там и тогда, где и когда человек стал

не только выделять себя из среды себе подобных, но и относиться к одной совокупности объектов внешнего мира как к своим, принадлежащим ему, а к остальным — как к чужим, принадлежащим другим людям. Частная собственность выступает поэтому одной из естественных форм проявления принципов экономического общества. *Ее преодоление* при переходе к постэкономическому обществу *происходит* не через обобществление производства, а *путем становления системы личной собственности,* предполагающей

возможность индивидуального владения всеми его условиями. С формированием постиндустриального общества, в котором основными производственными ресурсами выступают информация и знания, а средства их создания и передачи становятся вполне доступными множеству людей, возникает ситуация, в которой, с одной стороны, каждый желающий обладать современными средствами производства может приобрести их в личное владение, а с другой стороны, эффективное присвоение информационных благ людьми, не

способными использовать их в соответствии с их социальным предназначением, становится невозможным. Возникающая система рассматривается нами как основанная не на частной, а на личной собственности как на условия производства, так и на рабочую силу.

Третья особенность экономического сообщества воплощается в его организации на основе принципов рынка. *Рыночное хозяйство* является одним из видов товарного производства, при котором, как известно, обмен и распределение материальных благ

осуществляются на основе их соизмерения с неким эквивалентом. Вне зависимости от природы такового обмениваемые в рамках рыночной экономики блага являются воспроизводимыми, и их производство может быть увеличено в любой пропорции. Постэкономическая трансформация, разумеется, не отрицает обмена продуктами и деятельностью между людьми, поскольку таковой составляет само содержание общественной жизни. Однако при насыщении материальных потребностей приобретаемые человеком товары и услуги

становятся скорее средством
выражения его личной
индивидуальности, чем
инструментом выживания. Как
следствие, в современных условиях
все более широкий спектр благ
характеризуется субъективной, или
знаковой ценностью, не
определяемой с помощью рыночного
эквивалента. Обмен деятельностью и
товарами регулируется уже не
столько общественными
пропорциями производства, сколько
индивидуальными представлениями
о ценности того или иного блага.
*Стоимостные характеристики
перестают быть основой меновых*

отношений и, следовательно, законы рынка, определявшие уклад экономической эпохи, утрачивают свою системообразующую роль.

Анализ в свете изложенных позиций социально-экономических процессов, развертывающихся в странах, достигших постиндустриальной стадии развития, позволяет утверждать, что предпосылки перехода к постэкономическому обществу, которые формируются уже сегодня, имеют как объективную, так и субъективную составляющие. С одной стороны, высокий уровень производительных сил открывает

возможность быстрого развития сферы услуг и информационного сектора, что требует от людей высочайшей квалификации; развитие человеческих способностей становится в такой ситуации абсолютно необходимым с точки зрения хозяйственного прогресса. С другой стороны, когда удовлетворены материальные потребности людей, а их социальный статус зависит от личностного потенциала, цели самосовершенствования естественным образом выходят на первые позиции в иерархии мотивов деятельности работника. С

изменением мотивационной структуры начинает формироваться тип личности, ориентированной не на максимизацию материального потребления, а на достижение внутренней гармонии и совершенства. В этих условиях развитие человека оказывается тождественным развитию производства знаний — главной составляющей богатства современного общества. Круг замыкается; новая система воспроизводства общественного достояния становится самодостаточной и самоподдерживающейся.

Становление

постэкономического общества представляет собой гигантскую социальную трансформацию, сравнимую лишь с переходом от доэкономической эпохи к экономической, и поэтому не может не быть процессом крайне сложным и противоречивым. На первый взгляд, постиндустриальная трансформация закладывает основы сбалансированного и самодостаточного развития западного мира. Однако уже сегодня дают о себе знать новые противоречия, пока не слишком заметные, но способные уже в

ближайшем будущем предстать перед обществом во всей их остроте.

В пределах развитых постиндустриальных стран формируется новое социальное расслоение, возникают барьеры, разделяющие работников интеллектуальной сферы и тех, кто не может включиться в информационно- и наукоемкое производство ввиду отсутствия необходимых способностей усваивать информацию и превращать ее в новые знания. В отличие от традиционного имущественного неравенства, порождавшего классовые конфликты на протяжении

всей истории экономического общества, новый тип социальной разделенности имеет качественно иную природу. Современное неравенство проистекает из коренного различия базовых ценностей и несопоставимости интеллектуальных способностей членов общества, predetermined генетически и социально.

В то же время постиндустриальный мир продолжает развиваться как самодостаточная и замкнутая хозяйственная структура. Сокращение потребностей в сырье и материалах, активное привлечение

интеллектуальных ресурсов всего мира, беспрецедентное доминирование в технологическом секторе и все более тесное переплетение хозяйственных, политических и социальных процессов, происходящих в рамках сообщества развитых стран, — все это объективно снижает заинтересованность этой части человечества во взаимодействии с остальными регионами планеты. Напротив, отстающие (backward) страны оказываются все более несамодостаточными; для развития своих национальных экономик они нуждаются во внешних инвестициях

и импорте технологий, а конечный продукт их хозяйственных систем не может быть эффективно реализован на их внутренних рынках во все возрастающих масштабах. Таким образом, на внешних границах постиндустриального мира нарастает напряженность, создающая реальные предпосылки раскола современной цивилизации. Характерно, что в мировом масштабе первые последствия постэкономической трансформации проявляются гораздо более зримо, чем на уровне отдельных стран. Последнее обусловлено тем, что социальная сфера постиндустриальных держав

находится под пристальным вниманием национальных правительств, а процессы, развертывающиеся в мировом масштабе, отличаются большей стихийностью и неуправляемостью. Вместе с тем, учитывая объективный характер нынешних тенденций, можно утверждать, что события, происходящие на международной арене, проливают свет на то, что в ближайшие десятилетия может произойти и в пределах внешне стабильных и процветающих стран — лидеров нынешнего постиндустриального сообщества.

Подытоживая содержание первых двух лекций, необходимо подчеркнуть, что в них дана лишь беглая характеристика некоторых социологических концепций, приверженцы которых пытаются оценить сущность переживаемых сегодня человечеством перемен. Каждая из них более или менее удачно описывает отдельные стороны сложных социальных процессов, предлагает инструменты научного поиска. Наша задача состояла также в том, чтобы показать, как эффективность такого поиска зависит от возможностей теории нарисовать общую картину

социального прогресса, не ограниченную ни хронологическими рамками, ни произвольно расставленными лишь на отдельных, пусть и очень важных сторонах общественного развития, акцентами.

* * *

Теперь следует обратиться к оценке и осмыслению реальных процессов, радикально изменяющих в последние десятилетия облик развитых стран. Разумеется, на первом месте в качестве объекта подобного анализа должны стоять тенденции, определяющие современную технологическую

революцию и делающие знания основным производственным ресурсом общества. Вслед за ними в центре внимания должны оказаться изменяющиеся производственные отношения современных постиндустриальных стран, новые формы социальной организации и их роль в становлении постэкономического общества. Именно этим проблемам и будут посвящены следующие две лекции.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

По каким основным направлениям отличаются друг от друга концепция постэкономического общества и теория постиндустриализма? Насколько значимы терминологические разночтения, возникающие при сравнении концепции постэкономического общества и постиндустриальной теории?

Насколько велико прогностическое значение марксовых представлений об экономическом обществе и его преодолении в контексте современных социальных перемен?

Каковы

линии

противопоставления

доэкономического, экономического и
постэкономического общества?

Возможно ли определение
хронологических границ
возникновения и преодоления
экономического общества?

Каковы объективные и
субъективные составляющие
постэкономической трансформации?

Какие факторы,
препятствующие постэкономической
трансформации существуют сегодня
в постиндустриальных странах и в
мире в целом.

Может ли постэкономическая трансформация быть осуществлена в ограниченном круге стран, или же она представляет собой общемировой процесс?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Иноземцев В.Л. К теории постэкономической общественной формации. М., 1995. С. 187-203;
Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М., 1998.

С. 169-294; *Иноземцев В.Л.*
Расколота цивилизация
Наличествующие предпосылки и
возможные последствия
постэкономичес кой революции. М.,
1999. С. 24-55; *Иноземцев В.Л.*
Постэкономическая революция:
теоретическая конструкция или
историческая реальность? // Вестник
Российской академии наук. Том 67.
№ 8. 1997. С. 711-719 *Ино земцев*
В.Л. Концепция
постэкономического общества //
Социологиче ский журнал.1997.№ 4.
С. 71-78.

Дополнительная литература

Иноземцев В.Л. Понятие творчества в современной экономической теории // ПОЛИС. Политические исследования. 1992. № 1-2. С. 178-187:

Иноземцев В.Л. Экспансия творчества — вызов экономической эпохе / / ПОЛИС. Политические исследования. 1997. № 5. С. 110-122:
Arrighi G. The Long Twentieth Century. Money. Power and the Origins of Our Times. L.-N.Y., 1994: *Drucker P.P.* The New Realities. Oxford, 1996: *Galbraith J.K.* The Affluent Society, L.-N.Y., 1991; *Giddens A.* The Consequences of Modernity. Cambridge, 1995: *Heilbroner R.L.* Behind the Veil of

Economics. Essays in Worldly Philosophy. N.Y., 1988: *Heilbroner R., Milberg W.* The Making of Economic Society. 10th ed. Upper Saddle River (N.J.), 1998.

Лекция третья
**Технологическая
революция 60-х
— 90-х годов**

В последние десятилетия XX века, на протяжении жизни одного поколения, произошли необычайно масштабные и глубокие изменения в развитии науки и техники, оказавшие

беспрецедентное влияние на весь характер хозяйственной жизни. Именно масштаб и глубина их воздействия на экономику позволяют без преувеличения говорить о подлинной революции, свидетелями и участниками которой мы все являемся. Преобразования, которые нам приходится наблюдать, коснулись самых разных отраслей материального производства и сферы услуг, сказались на структуре занятости, отразились в ключевых характеристиках технологических процессов и формах организации производства.

Хозяйственные преобразования 50-х - начала 70-х годов

Истоки современной научно-технической революции были исследованы в работах основоположников теории постиндустриального общества. Они показали, что в основе технологического сдвига, определившего в послевоенный период переход от индустриальной системы к постиндустриальной, лежит обретение наукой и

теоретическими знаниями
качественно новой роли.

Основным технологическим прорывам индустриальной эпохи человечество обязано, по меткому выражению Д.Белла, «талантливым механикам», прекрасно разбравшимися в технике, но имевшими слабое представление о науке и не интересовавшимся теоретическими проблемами своего времени. «Сэр Генри Бессемер, который открыл конвертерный способ передела чугуна в сталь, позволяющий снизить количество примесей и выплавлять более прочный металл, — пишет он, —

имел очень малое представление об исследовании свойств металлов естествоиспытателем Г.Сорби. А.Белл, один из изобретателей телефона, будучи по профессии преподавателем ораторского искусства, искал способ передачи по проводам усиленного голоса, чтобы помочь глухим людям. Т.Эдисон, один из величайших гениев изобретательства (создавший лампу накаливания, фонограф и кино) был математически безграмотен, и его мало волновали работы Дж.К.Максвелла, который вывел уравнения электродинамики в результате теоретического

обобщения электрических и магнитных явлений. Точно так же и Г.Маркони, изобретатель беспроводной связи, не был знаком с работами Герца о радиоволнах» [\[32\]](#) .

Сегодня же, напротив, теоретическое исследование предшествует изобретению; главным условием новаторства становится углубление соответствующей теоретической дисциплины и приумножение знаний о свойствах материи. Среди важнейших направлений фундаментальной науки, определивших возможности современных технологий, следует

назвать физику и математику, биологию и психологию, и так далее.

Таким образом, изменилась сама природа хозяйственного базиса современного общества: «машинные технологии» индустриального уклада стали уступать место «интеллектуальным технологиям», определяющим новые подходы к решению не только технических, но также экономических и социальных задач. К особенностям современного научно-технического прогресса теоретики постиндустриального общества прежде всего относят замену механических взаимодействий электронными

технологиями; миниатюризацию, проникающую во все сферы производства; переход к цифровым методам хранения и обработки информации, а также производство программного обеспечения, которое становится даже более важным, нежели создание самой применяющей его техники [\[33\]](#) .

Значительная радикализация технических нововведений проявляется не только в разработке принципиально новых устройств и технологий, но и в их быстром массовом освоении и распространении. Если, например, для масштабного и всестороннего

применения фотографии
понадобилось 112 лет, а для
организации широкого
использования телефонной связи —
56 лет, то соответствующие сроки
для» радара, телевидения,
транзистора и интегральных схем
составляют, соответственно, 15, 12, 5
лет и 3 года. Однако самые яркие
примеры дает развитие
информационных технологий, где
смена поколений компьютерной
техники и переход к более
совершенным решениям происходит
со все возрастающей быстротой; так,
на протяжении последних двух
десятилетий, согласно

закономерности, названной «законом Мура», быстрое действие микропроцессоров, используемых в персональных компьютерах, удваивается в среднем каждые восемнадцать месяцев.

Важная характеристика современной технологической революции заключается в том, что она затрагивает не частные области общественного производства или отдельные социальные процессы, но непосредственным образом порождает новую экономическую и социальную реальность. Разумеется, в первую очередь это проявляется в тех отраслях, которые в наибольшей

степени связаны с научно-техническим прогрессом.

Одним из внешних проявлений технологической революции является отмеченное еще в 60-е и 70-е годы вытеснение человека из сферы непосредственно материального производства. Соответственно происходит изменение структуры занятости, в валовом национальном продукте сокращается доля промышленности и растет доля отраслей третичного сектора. Известно, что *индустриальный уклад воплотился в системе массового производства товаров*; приметой же *постиндустриального общества*

является экспансия сферы,
предоставляющей
индивидуализированные услуги и
информацию.

В рамках постиндустриальной
теории предпринят развернутый
анализ изменения структуры
общественного производства в
послевоенный период. Его
методологической базой служит
предложенная в 40-х годах К.Кларком
трехсекторная модель, согласно
которой народное хозяйство
подразделяется на три сферы, к
первой из которых относятся
добывающие отрасли и сельское
хозяйство, ко второй — отрасли

обрабатывающей промышленности и строительство. а к третьей — производительные и личные услуги.

В довоенный период экономика развитых стран, и в первую очередь США, характеризовалась относительно равномерным распределением занятых в этих трех секторах, однако уже в первое послевоенное десятилетие стал наблюдаться резкий рост занятости в сфере производства услуг и информации. Это происходило как за счет того, что во всех без исключения отраслях увеличилось число «белых воротничков» — квалифицированных работников,

непосредственно не связанных с физическим трудом, так и в результате расширения собственно сферы услуг, численность работников которой в эти годы превысила 50 процентов общей численности занятых в народном хозяйстве. Именно это стало причиной того, что постиндустриальное общество отождествлялось сначала с обществом услуг, а впоследствии — с обществом знаний.

Касаясь оценки постиндустриального общества как общества, основанного на услугах, следует отметить, что данная сфера

играла и играет важную роль в любом обществе. Так, до конца XIX века крупнейшей по численности профессиональной группой в Великобритании оставались домашние слуги. Во Франции, где их количество накануне Великой французской революции превышало 1,8 млн. человек (при том, что крестьян насчитывалось в то время чуть более 2 млн.), доля занятых в сфере услуг не снизилась и к началу 30-х годов XX столетия. В США численность занятых в промышленном секторе никогда не превосходила численности работников сферы услуг, так что

американское общество, как это ни парадоксально, в данном смысле слова никогда не могло быть названо преимущественно индустриальным.

Разумеется, сама сфера услуг не является однородной. Если в доиндустриальном обществе преобладали домашние или личные услуги, то в индустриальном акцент сместился в сторону услуг, игравших вспомогательную роль по отношению к производству, а также финансовых услуг. В постиндустриальном обществе, сохраняющем все ранее существовавшие виды услуг, появляются качественно новые их

типы, быстро начинающие доминировать в структуре профессиональной деятельности. В нынешних условиях как никогда ранее справедливы слова Д.Белла, который, говоря о третичном секторе, отмечал: «слово "услуга" не должно вызывать вводящих в заблуждение образов быстро приготовленной еды и низкооплачиваемых работников; основными являются финансовые, профессиональные и конструкторские услуги, здравоохранение, образование и социальная сфера, и лишь на

последнем месте этой шкалы стоят бытовые услуги» [\[34\]](#)

Исходя из этого, сторонники теории постиндустриализма дополнили выдвинутую в 40-е годы К.Кларком [\[35\]](#) трехсекторную модель общественного производства еще двумя секторами: четвертичным (quaternary), включающим в себя торговлю, финансовые услуги, страхование и операции с недвижимостью, и пятеричным (quinary), к которому отнесены здравоохранение, образование, научные исследования, индустрия отдыха и сфера государственного управления. Когда исследователи

говорят о постиндустриальном обществе как о социуме, основанном на производстве и потреблении услуг, они имеют в виду именно эти сектора; как писал Д.Белл, «первой и простейшей характеристикой постиндустриального общества является то, что большая часть рабочей силы уже не занята в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности, а сосредоточена в сфере услуг, к которой относятся торговля, финансы, транспорт, здравоохранение, индустрия развлечений, а также сферы науки,

образования и управления (курсив мой. — В.И.)» [\[36\]](#) .

Обращая внимание на изменение структуры рабочей силы, на рост занятости в сфере услуг, теория постиндустриального общества фиксировала и анализировала на начальном этапе своего развития наиболее заметную в тот период сторону хозяйственной трансформации. Реалии 70-х и 80-х годов вызвали необходимость рассмотрения иных, более глубинных и значимых аспектов современных технологических преобразований.

Информационная революция

Во второй половине 70-х годов все более явно стало заявлять о себе бурное развитие информационных технологий, обретение ими качественно новой роли в производственном процессе. В 80-е годы информационный сектор впервые обеспечил большую часть создаваемых в экономике развитых стран новых рабочих мест. Информационные отрасли хозяйства, а также компании,

специализировавшиеся на производстве вычислительной техники и программного обеспечения, развивались наиболее быстрыми темпами и привлекали неизменное внимание инвесторов. Резко возрос спрос на программистов, менеджеров, работников сферы образования; темпы прироста численности этих категорий персонала нередко превышали 10 процентов в год. В этот же период на потребительский рынок хлынули товары, определившие его современный облик, — персональные

компьютеры, системы сотовой, спутниковой связи и т.д.

Информационная революция радикальным образом изменяет технологический базис общественного производства. Только за полтора десятилетия, с 1980 по 1995 год, объем памяти стандартного компьютерного жесткого диска увеличился более чем в 250 раз, быстродействие персональных компьютеров возросло в 1200 раз. Никогда ранее ни в одной сфере хозяйства не достигалось подобного прогресса. По некоторым оценкам, совершенствование информационных технологий

происходит в 3-6 раз быстрее, чем технологий использования энергии, развитие которых на протяжении последних трех десятилетий находится под пристальным вниманием как правительств развитых стран, так и мирового научного сообщества. К сказанному выше следует добавить, что прогресс в информационной сфере постоянно ускоряется ввиду безграничности спроса на новые технологические разработки. Как показывает практика, каждая новая компьютерная система не только все быстрее приходит на смену предшествующей, но и обеспечивает

себе неоспоримый успех на рынке в более короткие сроки: в 1998 году, через два года после запуска в серийное производство микропроцессоров Pentium MMX, производимых компанией «Интел», их продавалось ежемесячно почти в 40 (!) раз больше, чем процессоров 486 DX через тот же срок после начала их серийного выпуска. К середине 90-х годов количество компьютеров, приходящихся на 100 человек, превысило в США 40 единиц [\[37\]](#) , что подготовило условия для создания всемирной информационной сети — самой быстрорастущей отрасли

современной экономики. В 1997—1999 годах количество пользователей этой сети в США выросло втрое [\[38\]](#) и составляет ныне около 200 на 1000 человек. Уже сегодня можно говорить о том, что бурное развитие компьютерных технологий создает в западном мире не только новый *технологический* уклад, но, скорее, новую *социальную* реальность.

Темпы роста доли в валовом национальном продукте США отраслей, непосредственно связанных с производством и использованием знаний (еще в 50-е годы они получили название «knowledge industries»), также

поражают воображение. Если в начале 60-х она оценивалась различными исследователями в пределах от 29,0 до 34,5 процента, то спустя 30 лет составляла уже не менее 60 процентов [\[39\]](#). Соответствующие сдвиги произошли и в структуре занятости: если в конце 60-х годов, по широко распространенному мнению, информационные отрасли поглощали несколько более 50 процентов рабочей силы, то в 80-е годы, по некоторым оценкам, на их долю в США приходилось до 70 процентов общей численности занятых в народном хозяйстве.

Бурная

экспансия

«знаниеемких» отраслей, начавшаяся в середине 70-х годов, заставила многих исследователей заговорить о наступлении «информационной эры», изменяющей структуру общественного производства. Все чаще при изучении экономических процессов в качестве самостоятельного стал выделяться «информационный сектор», оценка динамики которого давала исследователям гораздо более совершенный инструмент анализа, чем простая констатация расширения сферы услуг. Информационный сектор в его современном

понимании включает в себя передовые отрасли материального производства, обеспечивающие технологический прогресс, сферу, предлагающую услуги коммуникации и связи, производство информационных технологий и программного обеспечения, а также — во все возрастающей мере — различные области образования. Его значение представляется некоторым экономистам настолько большим, что в последнее время при анализе структуры народного хозяйства все чаще предлагается отойти от традиционных подходов и выделять в общественном производстве отрасли,

поставляющие на рынок
знаниеемкую продукцию (knowledge
goods), товары широкого потребления
(consumption goods) и услуги
(services) [\[40\]](#) .

Информация и знания,
понимаемые не как субстанция,
воплощенная в производственных
процессах или в самих средствах
производства, а как
непосредственная производительная
сила, оказываются важнейшим
фактором современного хозяйства.
Отрасли, производящие знания и
относимые к «четвертичному» или
«пятеричному» секторам экономики,
становятся ныне первичным

(«primary», пользуясь терминологией М.Пората [\[41\]](#)) сектором, снабжающим хозяйство наиболее существенным и важным ресурсом. Имея в виду снижение роли и значения вещных факторов производственного процесса, можно говорить о достижении материальным производством некоторого естественного предела своего развития. Сегодня настал тот момент, когда основными ресурсами общества становятся не труд и капитал, а знания и информация.

Изменение роли материальных факторов производства

Какие же факты хозяйственной жизни наиболее явно свидетельствуют о значительном снижении роли и значения материальных факторов производственного процесса? Обратимся в первую очередь к показателям занятости.

В начале XIX века в сельском хозяйстве США было занято почти 75 процентов всей рабочей силы; за полстолетия эта доля сократилась на одну десятую, до 67 процентов, а за следующие 100 лет упала уже в 3,5 раза — до 20 процентов. Но и это было лишь прелюдией: за последние 40 лет доля занятых в аграрном секторе США уменьшилась еще в восемь раз и составляет сегодня, по различным подсчетам, от 2,5 до 3 процентов. В результате с 1994 года статистические органы Соединенных Штатов перестали учитывать долю фермеров в составе населения из-за ее незначительности [\[42\]](#) . Подобные

процессы развиваются и в большинстве европейских стран. В Германии с 1960 по 1991 год доля занятых в сельском хозяйстве уменьшилась с 14,0 до 3,4 процента, во Франции — с 23,2 до 5,8 процента. В добывающих отраслях, доля которых в валовом национальном продукте стран ЕС не превышает 3 процентов, занятость сократилась на 12 процентов только за последние 5 лет.

Одновременно произошли не менее радикальные изменения в составе занятых в промышленности. В 70-е годы в странах Запада впервые было отмечено абсолютное

сокращение занятости в материальном производстве (в Германии — с 1972 года, во Франции — с 1975-го, в США — с конца 70-х [\[43\]](#)). Если в 1900 году соотношение американцев, производивших материальные блага и услуги, оценивалось как 63:37, то девяносто лет спустя — уже как 22:78, причем изменения значительно ускорились с начала 50-х годов, когда началось сокращение численности занятых во всех отраслях, которые в той или иной степени могут быть отнесены к сфере материального производства. В середине 50-х годов на долю сферы услуг приходилось 50 процентов

валового национального продукта США. К концу 90-х годов этот показатель вырос до 73 процентов. В странах ЕС третичный сектор производит сегодня 63 процента валового национального продукта и обеспечивает работой 62 процента общего числа занятых, в Японии соответствующие показатели составляют 59 и 56 процентов.

Тенденции, сформировавшиеся на протяжении последних десятилетий, представляются сегодня необратимыми. Известно, что в 70-е годы в США сервисный сектор обеспечивал 89 процентов прироста занятости, в 80-е годы этот

показатель достиг 104, а в 90-е — 119 процентов [\[44\]](#) . При этом эксперты прогнозируют, что в ближайшие десять лет 25 из 26 создаваемых нетто-рабочих мест в США придутся на сферу услуг, а общая доля занятых в ней составит к 2005 году 83 процента совокупной рабочей силы. В последние годы внимание социологов привлекает и тот факт, что весьма широкий круг лиц, согласно статистическим правилам относящихся к занятым в промышленности, в действительности выполняет функции, отнюдь не тождественные непосредственному участию в

производственном процессе. Так, еще в начале 80-х годов доля работников, непосредственно занятых в производственных операциях, не превышала в США 12 процентов; сегодня она сократилась до 10; в Японии подобные цифры составляют соответственно 15 и 12 процентов. В последнее время появились оценки, определяющие этот показатель для США на уровне 5-6 процентов [\[45\]](#) ; они могут показаться нереалистичными, однако статистические наблюдения свидетельствуют о том, что еще в 1993 году в Бостоне в сфере услуг было занято 463 тыс. человек, тогда

как непосредственно в производстве — всего 29 тыс., и подобное соотношение в последние годы вполне типично для больших американских городов.

Следует подчеркнуть, что само по себе сокращение занятости в промышленности не означает снижения роли и значения материальной составляющей современной хозяйственной жизни: объем производимых и потребляемых обществом благ не снижается, а растет. Современное производство с избытком обеспечивает потребности населения как в традиционных, так и в принципиально новых товарах,

потребительский рынок развитых стран перенасыщен разнообразными продуктами, а промышленность обеспечена необходимым минеральным и сельскохозяйственным сырьем. Материальная база современного производства остается и будет оставаться фундаментом, на котором происходит развитие новых экономических и социальных процессов. В этом отношении характерен вывод, согласно которому «95 процентов добавленной стоимости (создающиеся в обрабатывающих отраслях и сфере услуг. —В.И.) не произведены

независимо от 5 процентов, приходящихся на добывающую промышленность, а основываются на них; таким образом, впечатление об относительной незначительности всей добывающей промышленности [оказывается поверхностным и] не соответствует действительности» [\[46\]](#) .

Этот факт подтверждается и тем обстоятельством, что резкое снижение численности занятых в отраслях первичного и вторичного секторов в развитых странах перестало в последние годы вызывать соответствующее сокращение доли данных отраслей в

валовом национальном продукте. Если в сельском хозяйстве в 1869 году производилось до 40 процентов американского ВВП, то по окончании Первой мировой войны — только 14 процентов; в настоящее время данный показатель стабилизировался на уровне 2 процентов (еще около 1,6 процента приходится на остальные отрасли первичного сектора). В странах ЕС доля аграрного сектора в ВВП в 90-е годы поддерживалась на уровне 4-6 процентов. В промышленности этот процесс выражен гораздо более отчетливо: в 80-х и 90-х годах доля промышленного производства в ВВП

США колебалась в пределах от 22,7 до 21,3 процента, снизившись с 1974 года весьма незначительно. В странах ЕС она также составляла около 20 процентов (от 15 процентов в Греции до 30 процентов в ФРГ). Учитывая тот факт, что снижение количества занятых и объема производимого продукта в аграрном и индустриальном секторах до известной степени компенсируется ростом этих показателей в сопряженных с ними отраслях, можно констатировать, что суммарная доля первичного и вторичного секторов в западной экономике с начала 90-х годов

стабилизировалась на уровне 30-32 процентов ВВП.

Данная ситуация стала возможной вследствие быстрого технологического прогресса, делающего современное материальное производство все более независимым от рабочей силы. Как отмечает П.Дракер, в ближайшие годы «промышленное производство в США останется на уровне 23 процентов валового национального продукта, [а его объем] удвоится на протяжении 10-15 лет; за этот же период количество обслуживающих его работников, вероятно, сократится

до 12 процентов общего объема занятости» [\[47\]](#).

Изменение роли материальных факторов производства более четко прослеживается на примере принципиально нового качества экономического роста. В последние годы научно-технический прогресс позволяет наращивать производство материальных благ, не увеличивая потребления энергии и сырья, не привлекая дополнительной рабочей силы. Основой развития становятся технологические инновации, значительный рост производительности, повышение эффективности производства.

Так, в 1800 году американский фермер должен был трудиться на протяжении 344 часов, чтобы вырастить и собрать 100 бушелей зерна; в 1900 году для этого требовались 147 человеко-часов, а сегодня — лишь 3 человеко-часа. В середине 90-х годов производительность труда в американской обрабатывающей промышленности была в 5 раз выше, чем в 1950 году. Например, в сталелитейном производстве компании «Юнайтед стейтс стил», где в 1980 году было занято 120 тысяч человек, численность работников к началу 90-х

сократилась в 10 раз, но производительность их труда выросла на 650 процентов. В результате масштабных технологических нововведений в конце 80-х годов доля американского промышленного производства, соответствовавшая его общему объему по состоянию на 1973 год, обеспечивалась всего 40 процентами того количества рабочих, которое было реально вовлечено в производство в начале 70-х.

Рост объемов производства сегодня опережает также и рост потребления минеральных ресурсов и энергии. США, при увеличившемся

в 2,5 раза валовом национальном продукте, используют сегодня меньше черных металлов, чем в 1960 году [\[48\]](#) . В сельском хозяйстве — одной из наиболее энергоемких отраслей — прямое потребление энергии сократилось с 1975 по 1987 год в 1,5 раза, а общее (включая косвенное) — в 1,65 раза. Потребление бензина средним новым американским автомобилем упало с 17,8 до 8,7 литра на 100 километров пробега. При этом ожидается, что в ближайшие годы в производство будут запущены модели, потребляющие всего лишь

2,1 литр бензина на 100 километров.

Путь сбережения энергии далеко еще не пройден до конца. Об этом, в частности, говорит тот факт, что энергоемкость японского промышленного производства почти на треть ниже, чем в Соединенных Штатах. В расчете на единицу продукции индустриального сектора потребление нефти снижалось на протяжении 1973—1978 годов на 2,7 процента в годовом исчислении в США, на 3,5 — в Канаде, на 3,8 — в Италии, на 4,8 — в Германии и Великобритании, на 5,7 процента — в Японии. В результате в странах —

участницах Организации экономического сотрудничества и развития за период с 1973 по 1985 год валовой национальный продукт увеличился на 32 процента, а потребление энергии — всего на 5 процентов [\[49\]](#) ; во второй половине 80-х и в 90-е годы дальнейший хозяйственный подъем происходил на фоне абсолютного сокращения энергопотребления.

Правительствами этих стран одобрена стратегия, согласно которой на протяжении будущих трех десятилетий их потребности в природных ресурсах из расчета на 100 долл. произведенного

национального дохода должны снизиться в 10 раз — до 31 килограмма по сравнению с 300 килограммами в 1996 году [\[50\]](#) .

Новые технологические решения позволяют не только все более экономно использовать конечные и невозобновляемые природные ресурсы, но в ряде случаев вообще отказываться от их применения, находя им замену в быстро расширяющейся номенклатуре воспроизводимых синтетических материалов.

Крупные промышленные компании все чаще отказываются от использования дорогих и редких

материалов, добыча которых порождает экологические проблемы. Так, рынок серебра резко сузился в начале 80-х, когда в компании «Кодак» был изобретен метод фотографирования, позволяющий обходиться без этого металла. То же самое произошло, когда корпорация «Форд» отказалась от использования платины в выпускаемых ею автомобильных катализаторах, а производители микросхем нашли замену золотым контактам и проводникам. В результате только в 1991—1997 годах физическая масса (в тоннах) промышленных изделий, представленных в американском

экспорте в пересчете на один доллар их цены снизилась более чем в два раза, тогда как за 1967—1988 годы этот показатель сократился только на 43 процента [\[51\]](#) .

Примеры изобретательно экономного отношения к невоспроизводимым ресурсам, порождаемые развитием новых технологий, можно приводить бесконечно. Так, если вскоре после Второй мировой войны стоимость материалов и энергии в затратах на изготовление применявшегося в телефонии медного провода достигала 80 процентов, то при производстве оптоволоконного

кабеля эта доля сокращается до 10 процентов. Однако в то время как медный кабель, проложенный по дну Атлантического океана в 1966 году, мог использоваться для 138 параллельных телефонных вызовов, оптоволоконный кабель, установленный в начале 90-х, способен обслуживать одновременно более 1,5 миллиона абонентов.

Сегодня можно утверждать, что технологическая революция последних десятилетий практически полностью сняла с повестки дня проблему скорой исчерпаемости минеральных и энергетических запасов, в результате чего

постиндустриальные страны живут сегодня в новом мире — мире неограниченных ресурсов [\[52\]](#) .

Таким образом, когда мы говорим об изменении роли факторов производства в современных условиях, мы прежде всего имеем в виду вытеснение материальных компонентов готового продукта информационными составляющими. Именно на этой основе снижается значение минерального сырья и труда как базовых производственных факторов, а знания и информация превращаются в основной ресурс производства в любой его форме.

Знания и информация как фактор современного хозяйства

В последние десятилетия хозяйственный прогресс во все большей мере определяется развитием информационного сектора экономики. Потребление информационных продуктов постоянно возрастает. В 1991 году расходы американских компаний на приобретение информации и

информационных технологий, достигшие 112 млрд. долл., превысили затраты на обновление основных производственных фондов, составившие 107 млрд. долл.; уже на следующий год разрыв между этими цифрами вырос до 25 млрд. долл. Наконец, к 1996 году первый показатель фактически удвоился, достигнув 212 млрд. долл., тогда как второй остался неизменным. В 1996 году американские компании направили на приобретение компьютерной техники и программного обеспечения 43 процента всех своих инвестиций, что более чем втрое превышает объем

финансирования любой из других статей капитальных вложений. Общие же затраты на покупку и обслуживание информационных технологий достигли в США 500 млрд. долл., в то время как во всем мире расходы на подобные цели не превысили 1 трлн. долл. К началу 1997 года информационные технологии и оборудование для их использования составляли не менее 12 процентов всех производственных активов американских корпораций.

Согласно экспертным оценкам, расходы на информационные технологии повысились с 3 процентов ВВП США в 1990 году до

5 процентов в 1995 году, и, как ожидается, составят 12 процентов к 2005 году. Однако уже сегодня в американской экономике «при помощи информации производится *около трех четвертей добавленной стоимости* (курсив мой. — В.И.), создаваемой в промышленности» [\[53\]](#) . Таким образом, по мере развития информационного сектора становится все более очевидным, что информация и знания являются важнейшим стратегическим активом любого предприятия, источником нововведений, основой экономического и социального прогресса, иными словами —

принципиально новым ресурсом, к которому неприменимо традиционное понятие исчерпаемости. Его производство не наталкивается на ограниченность спроса ни внутри страны, ни за ее пределами, так как, с одной стороны, продукция информационного сектора становится все более дешевой, а с другой — сама природа информации и знаний такова, что каждая удовлетворенная потребность в них тут же порождает множество новых.

Параллельно со стремительным совершенствованием технических параметров информационных

продуктов происходит не менее впечатляющее их удешевление. Заметная даже в традиционных отраслях большая доступность производимых сегодня товаров (так например, П.Дракер отмечает, что в 1907 году цена автомобиля «Форд Т», составлявшая 750 долл., равнялась трем или четырем *годовым* доходам среднего рабочего, тогда как сегодня новая дешевая автомашина стоит не более трех *месячных* средних зарплат) не может сравниться с темпами удешевления высокотехнологичных продуктов.

На протяжении послевоенного периода средняя цена

трансатлантического телефонного разговора снизилась в 700 раз, а со времени создания технологии, позволившей передавать сигнал по каналам Интернета, — еще в 8 раз. Копирование одного мегабайта данных по линиям модемной связи стоит почти в 250 раз дешевле чем воспроизведение аналогичного объема информации самыми современными фотокопировальными устройствами. С начала 80-х до середины 90-х годов удельная цена единицы памяти компьютерного жесткого диска снизилась более чем в 2000 раз _ с 300 долл. в 1983 году до 14 центов в 1996-м [\[54\]](#) ; при этом

дополнительные технические возможности компьютерных систем существенно расширились. С 1999 года средняя цена нового персонального компьютера в розничной торговой сети США впервые упала ниже 1 тыс. долл. Наиболее наглядно масштаб произошедших перемен иллюстрируется тем фактом, что если бы автомобильная промышленность на протяжении последних тридцати лет снижала издержки так же быстро, как компьютерная индустрия, то новейшая модель «Лексуса» стоила бы сегодня не более 2 долл., а

«Роллс-Ройс» _ около 2,5 долл., да и то только в том случае, если бы эти машины расходовали полтора литра горючего на миллион километров пробега [\[55\]](#) .

Последнее подчеркивает, что тиражирование необходимого для функционирования компьютерных систем программного обеспечения может осуществляться практически бесплатно, а доступность его является абсолютной. Таким образом, новые технологии резко снижают как издержки производства, так и стоимость самих информационных и наукоемких продуктов, что способствует их

широкому использованию во всех сферах народного хозяйства.

Информационный сектор, как уже отмечалось, обеспечивает экономический рост без существенного увеличения затрат энергии и сырья. Другая характерная особенность его влияния на хозяйственные пропорции состоит в том, что издержки на производство широкого круга благ, в том числе и потребительских, фактически не увеличиваются при весьма существенном повышении их качества. Таким образом, превращение знаний и информации в базовый производственный ресурс

изменяет облик и важнейшие характеристики всех отраслей народного хозяйства. Технологический прогресс определяет теперь развитие производственных процессов, поскольку именно это позволяет снижать издержки и делать продукт более конкурентоспособным, а также обеспечивать постоянное обновление выпускаемой продукции.

На базе использования высоких технологий в последние десятилетия началось формирование отраслей, специфическим образом сочетающих формы материального производства и услуг: речь идет о производстве

программных продуктов, развитии средств связи, возникновении целой сети Интернет-услуг. Сегодня информационные технологии расширяют и трансформируют весь третичный сектор, образуя в нем новые «точки роста». «Знаниеемкие» отрасли сферы услуг (включающие в себя здравоохранение, образование, исследовательские разработки, финансы, страхование и т. п.) обнаруживают самые высокие темпы роста занятости и валового продукта. Так, с 1980 по 1993 год в США объем валового продукта в обрабатывающей промышленности увеличился в текущих ценах в 1,8 раза, в сфере

традиционных услуг (ремонтные работы, гостиничный бизнес, бытовые и социальные услуги) — на 42 процента, в бизнес-услугах, здравоохранении и образовании — более чем на 80 процентов, а в производстве информации, оказании юридических услуг, в шоу-бизнесе и индустрии развлечений рост составил 2,2 раза. Этот факт давно замечен инвесторами, подтверждением чего является динамика стоимости акций высокотехнологичных компаний. Фондовый индекс NASDAQ, отражающий их инвестиционную привлекательность, вырос в США за

последние три года в 3,1 раза. Более широкие фондовые индексы в 1997—1999 годах поднялись в США на 96,4 (S&P 500), в Германии на 143,0 (Xetra DAX) и во Франции на 161,0 (CAC-40) процента.

Таким образом, накануне XXI века становится совершенно очевидно, что основу современного хозяйства составляют высокотехнологичные наукоемкие производства. Под их воздействием радикально меняется характер сельского хозяйства, добывающих и обрабатывающих отраслей, производства товаров массового потребления и сферы услуг. Продукт

«пятеричного» сектора стал сегодня воистину основным ресурсом современного общества.

Какие же выводы можно сделать из этого краткого обзора особенностей современной технологической революции?

Во-первых, общественное богатство во все большей степени ассоциируется сегодня с обладанием информацией и знаниями. С одной стороны, сами эти факторы становятся важнейшим условием повышения эффективности производства и тем самым создают то богатство, присвоение которого этими обладателями обеспечивает

нарастающую неравномерность в распределении национального достояния. С другой стороны, владение правами на новые технологические достижения обеспечивает невиданный приток инвестиций и резко повышает рыночную цену высокотехнологичных компаний, тем самым лишь усиливая отмеченное выше имущественное разделение современного общества.

Во-вторых, продукция как третичного, так и вторичного секторов производства все более приобретает признаки невоспроизводимости и

уникальности. Создание наукоемкого продукта, не говоря уже об информации и знаниях, во многом идентично процессу общения (очного или заочного) его производителя с создателями иных знаний; именно усвоение личностью информации, полученной другими людьми, является условием формирования и накопления нового знания. Потребление как информации, так и продукции ряда отраслей третичного сектора (в частности, образования, здравоохранения, а в еще большей степени — культуры) требует немалых усилий со стороны

потребляющего субъекта, и эффект такого потребления может существенно различаться в зависимости от индивидуального характера восприятия.

Таким образом, в-третьих, ориентация на широкомасштабное производство массовых благ как основу благосостояния общества быстро уходит в прошлое. По мере ускорения процесса демассификации и даже дематериализации производства, представляющего собой объективный базис формирования современного постиндустриального общества, важнейшим фактором

конкурентоспособности экономики становится степень ее технологизации, а главным богатством той или иной страны или той или иной корпорации становятся ее граждане или работники. В подобной ситуации доминирование постиндустриального мира над всеми остальными регионами планеты, которое начало формироваться еще в 80-е годы, становится совершенно очевидным и необратимым. Однако данные проблемы затрагивают предмет наших следующих лекций.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем заключается принципиальное отличие научно-технического прогресса последних десятилетий от технологического развития индустриальных обществ?

2. Чем была обусловлена необходимость вычленения в 70-е годы новых сфер народного хозяйства, дополняющих трехсекторную модель его организации?

3. Какие отрасли хозяйства могут быть включены как в сферу

услуг, так и в сферу информационной экономики, и какие входят только в одну из этих сфер?

4. Где — в США или странах Европы — в 70-е и 80-е годы наиболее активно шел процесс становления новой структуры занятости?

5. Возможен ли в будущем полный отказ постиндустриальных стран от импорта минерального сырья и энергоносителей?

6. Обладают ли информация и знания способностью увеличивать стоимость производимого с их помощью продукта?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Белл Д. Грядущее

постиндустриальное общество. М.,

1999: Тоффлер О. Третья волна. М.,

1995; Гейтс Б. Дорога в будущее. М.,

1998; Нэсбит Дж., Эбурдин П.

Мегатенденции 2000. М.. 1994;

Новая постиндустриальная волна на

Западе. Антология. Пер. с англ. под

ред. В.Л.Иноземцева. М., 1999;

Иноземцев В.Л. К теории

постэкономической общественной

формации. М., 1995. С. 219-231;

Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М., 1998. С. 226-237, 311 -332.

Дополнительная литература

Иноземцев В. Fin de siecle. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы. Статья первая // Свободная мысль—XXI. 1999. № 7; Статья вторая // Свободная мысль—XXI. 1999. № 8; *Bell D.* The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences // Dissent. Vol. XXXVI. No 2. Spring 1989; *Braun Ch.-F., von.* The Innovation War. Industrial R&D... the

Arms Race of the 90s. Upper Saddle River (N.J.), 1997; *Coyle D.* The Weightless World. Strategies for Managing the Digital Economy. Cambridge (Ma.), 1998; *Dertouzos M.L.* What Will Be. How the New World of Information Will Change Our Lives. N.Y., 1997; *Moschella D. C.* Waves of Power. Dynamics of Global Technology Leadership 1964-2010. N.Y., 1997; *Mulgan G.J.* Communication and Control: Networks and the New Economics of Communications. Oxford, 1991.

Лекция четвертая
**Трансформация
производственных**

отношений постиндустриального общества

Перемены в технологическом базисе, о которых шла речь в предыдущей лекции, создают объективные основы для формирования в обществе новой системы ценностей и модификации характера человеческой деятельности, постепенно обретающей черты творчества. В свою очередь, это не может не воплощаться в изменениях типа и

природы производственных
отношений, причем специфика
современной трансформации
заключается, на наш взгляд, в том,
что субъективные качества и
индивидуальные способности
работника, фактически не
принимавшиеся во внимание в
индустриальную эпоху, начинают
определять новые формы
социального взаимодействия.

Модификация корпоративной структуры

Производство материальных благ и услуг на любой ступени развития цивилизации носило коллективный характер. Начиная с доисторических времен люди объединяли свои усилия, чтобы сообща решать задачи преобразования окружающего их мира. Однако в отдаленном прошлом такие объединения возникали преимущественно не на основе экономического взаимодействия, а в результате неприкрытого насилия.

Принципы корпорации, отражающие в конечном счете взаимную заинтересованность друг в друге людей, вовлеченных в тот или

иной хозяйственный процесс, долгое время вызревали в недрах доиндустриальных обществ, но лишь в условиях индустриального строя они стали определять наиболее распространенную форму объединения производителей товаров и услуг. Корпорация заняла место центрального элемента индустриальной системы, одного из основных ее социальных институтов. Именно корпоративный сектор на протяжении двух последних столетий отождествляется с индустриальным хозяйством. Как отмечает Дж.К.Гэлбрейт, «вплоть до нахождения более точной

формулировки вполне возможно обозначить ту область экономики, которая олицетворяется крупными корпорациями, индустриальной системой» [\[56\]](#) .

Отсюда, в частности, следует, что переход от индустриального общества к постиндустриальному сопряжен с радикальными изменениями на уровне корпорации. Разумеется, ее модернизация представляет собой «часть более широкого преобразования социальной сферы в целом, которое происходит параллельно с кардинальными изменениями в технологической и информационной

областях» ² , однако подробный и всесторонний анализ именно этой части позволяет глубже понять суть и направление современных социальных трансформаций.

Отличия постиндустриального хозяйственного устройства от прежнего коренятся не в отрицании организаций, не в их преодолении, а в обретении ими качеств, которые трудно было вообразить в условиях индустриального строя. Это касается, во-первых, характера соподчинения и взаимодействия интересов компании и общества, компании и ее работников; во-вторых, целей, преследуемых производственными

структурами; и, в-третьих, принципов организации совместной деятельности работников в рамках компании, а также взаимодействия корпорации с внешней средой.

Традиционная корпорация эпохи индустриализма представляла собой организацию, которая объединяла предпринимателей и наемных работников, действующих в рыночных условиях по весьма унифицированным правилам, что позволяло ей выживать в конкурентной борьбе. На протяжении XX столетия корпоративная структура прошла в своем развитии несколько

существенно отличных друг от друга этапов.

Можно достаточно категорично утверждать, что принципы индустриальной организации господствовали в западных странах вплоть до окончания Второй мировой войны. Эффективность хозяйственной системы, основанной на массовом производстве воспроизводимых благ и доминировании экономических мотивов в сознании как работников корпорации, так и ее руководителей, определялась снижением издержек и ростом прибыли за счет расширения производства. Именно в этот период

идеальными средствами повышения эффективности были интенсификация труда (тейлоризм) и конвейерная система, позволявшие достигать максимальной производительности и увеличивать прибыль.

Однако после Второй мировой войны возникла новая социальная реальность, расширившая спектр человеческих потребностей — как материальных, так и нематериальных. Экономика откликнулась на это повышением разнообразия товаров и услуг, первыми попытками учитывать индивидуальные предпочтения

потребителей. Формировавшееся
понимание ограниченности
возможностей массового
производства потребовало
диверсификации производственных
функций работников, пересмотра
форм мотивации продуктивной
деятельности. Повышение
производительности стало
достигаться не столько четким
соотношением заработной платы и
результатов труда, сколько созданием
в рамках коллектива элементов так
называемых «человеческих
отношений», позволяющих
работнику более полно ощутить
собственную значимость для

организации. Эти явления, развившиеся еще в недрах индустриального строя, принято сегодня рассматривать в терминах дихотомии фордизма и пост-фордизма [\[57\]](#).

Начиная с середины 60-х годов стали заметны более радикальные сдвиги. Освоение новых технологий производства потребовало его децентрализации, демассификации и фрагментации; в этих условиях максимального успеха добивались работники, способные к проявлению инициативы и самостоятельным нестандартным решениям. Постепенно произошел переход к

системе «гибкой специализации», призванной быстро реагировать на изменяющиеся потребности рынка и включающей в себя такие элементы, как «гибкость объемов производства», «гибкая занятость», «гибкость оборудования», «гибкость производственных процессов и организационных форм». По мере быстрого развития «децентрализованных и деиерархизированных систем управления» [\[58\]](#) в корпорациях постепенно созрели условия для передачи полномочий на возможно более низкий уровень, и преимущество получали работники,

обладавшие выраженным творческим потенциалом и организаторскими способностями.

Оценивая подобные явления, Д.Белл говорил о них как о «революции участия», разворачивающейся сначала на уровне трудового коллектива, профессиональных союзов и общественных организаций, но способной в скором времени распространиться и на прочие формы совместной деятельности [59]. Результатом, согласно Л.Туроу, становится «обретение персоналом гораздо большей свободы в области принятия решений, чем это имело

место в традиционной иерархической промышленной компании» [\[60\]](#) .

Непосредственным же толчком для поистине масштабных перемен стал радикальный сдвиг от производства материальных благ к производству услуг и далее, к доминированию информационного сектора, под знаком которого прошли 70-е и 80-е годы.

Становление постиндустриальной корпорации

Основные изменения в
структуре и формах
постиндустриальных корпораций
порождены возникшей в
современных условиях
необходимостью принимать во
внимание прежде всего внутренние,
а не внешние аспекты деятельности
компании, учитывать не только
приоритеты клиентов, но и
личностные качества собственных
работников. Сегодня, когда
информационная революция
порождает новые продукты быстрее,
чем в обществе успевает возникнуть
осознанная потребность в них,
залогом успеха в конкурентной

борьбе становится не следование спросу, а его формирование. Это означает, что мобилизация творческого потенциала работников компании оказывается основным средством, обеспечивающим ее выживание и развитие. Малейшая остановка на пути изыскания новых технологических и организационных решений чревата отставанием от конкурентов и неизбежным крахом компании.

Значительную часть персонала современных корпораций представляют интеллектуальные работники (knowledge-workers). Западные исследователи относят к

этой категории не менее 30 процентов всей рабочей силы, используемой в народном хозяйстве развитых стран, причем этот показатель весьма устойчив и зависит скорее от масштабов предприятия, чем от его отраслевой принадлежности. Как, в самых общих чертах, выглядит «усредненный портрет» типичных представителей этой социальной группы? Им присуща значительная социальная мобильность, они не ограничены выполнением какого-либо одного вида деятельности, многие из них определяют свои наиболее принципиальные интересы

не в терминах максимизации личного богатства, а в категориях собственного интеллектуального роста и развития. Все эти обстоятельства с очевидностью обуславливают тот факт, что управлять такими работниками, следуя лишь традиционным принципам менеджмента, практически невозможно.

Между тем, как свидетельствует практика последних десятилетий, высококвалифицированные специалисты в большинстве случаев обнаруживают столь высокую способность к самоорганизации, что их автономность и

самостоятельность не наносят компании ущерба. Более того, по мере роста численности таких работников резко снижается потребность в менеджерах как представителях специальной категории занятых, обладающих своими особенными функциями.

Последнее, разумеется, не означает, что постиндустриальная корпорация представляет собой некий самоуправляющийся коллектив. Эффективное руководство сообществом интеллектуальных работников требует от менеджеров совершенно иных по сравнению с корпорацией индустриального типа

качеств. Безупречное исполнение управленческих решений в структурах, предполагающих высокую степень автономности своих подразделений, не в меньшей степени зависит от морального авторитета руководителя в глазах работника, чем от его квалификации. Наемные работники индустриальной компании движимы экономическими мотивами, и в этих условиях одного того факта, что менеджер представляет волю собственника компании, вполне достаточно для исполнения его решений. Координация деятельности интеллектуальных работников

требует от управляющего не столько непосредственного давления на них ради качественного выполнения функций, заданных технологией производственного процесса, сколько создания условий, в которых работник способен ставить новые задачи и находить пути их решения. Особое значение, как отмечает П.Дракер, сегодня имеет поддержание оптимального соотношения между активизацией творческого потенциала работников и сохранением за руководителями корпорации или ее подразделений прав и возможностей принимать решения, касающиеся

принципиальных путей и направлений развития компании [\[61\]](#).

В постиндустриальной корпорации все более явным становится перенос акцента с отдельных производственных операций на процесс создания продукта в целом. Главной задачей работников выступает уже не модификация готового продукта, а максимально возможное совершенствование приводящих к его созданию процессов от непосредственного производства до инновационных решений, имеющих к формированию конечного

результата весьма отдаленное отношение.

Постиндустриальная корпорация знаменует переход от централизованного управления к модульной организации, в основе которой лежат небольшие компоненты, соединенные в постоянно меняющиеся конфигурации [\[62\]](#) . Следствием становится качественно новый тип координации деятельности, который в современной социологической литературе рассматривается как работа в составе команды (teamwork), или, точнее, ассоциированная деятельность.

В условиях современного производства ассоциированный тип деятельности имеет два принципиальных преимущества. С одной стороны, он раскрепощает инициативу творческих работников, стимулирует их к нововведениям и позволяет переносить принятие ответственных решений на возможно более низкий уровень организационной иерархии. При этом «необходимость вовлечения коллектива в данный процесс диктуется не политической идеологией, а осознанием того факта, что система в ее нынешних структурных формах не может

эффективно реагировать на быстро
меняющиеся условия» [\[63\]](#) . С другой
стороны, небольшая мобильная
группа открывает наилучшие
возможности для
интерперсонального взаимодействия
творческих личностей, в ней
естественным образом возникает
чувство коллективного действия,
уравновешиваются
индивидуалистические стремления.
В такой группе быстро формируются
мотивационные ориентиры и
этические ценности, разделяемые
всеми участниками; в результате
моральное единство обеспечивает
основу для взаимного доверия.

Деятельность каждого человека в составе производственной ассоциации осуществляется не на основе решений большинства и даже не на основе консенсуса, а на базе внутренней согласованности ориентиров и устремлений.

В отличие от корпорации индустриального типа, представлявшей собой вертикальную структуру, постиндустриальная корпорация становится совокупностью коллективов, внутри которых иерархический принцип управления оказывается неэффективным. Каждый такой коллектив имеет свои цели,

ценности и мотивы, своих лидеров и по сути дела оформлен как некая завершенная организация. Это, в свою очередь, приводит к тому, что жесткая вертикальная структура становится чуждой и для компании в целом — смена дифференциации гомогенизацией ставит под вопрос само существование корпорации в ее традиционном виде.

Весьма характерно в этом отношении определение современной корпорации, распространившееся в 90-е годы. Отталкиваясь от английского термина «enterprise», подчеркивающего характер компании

как системы взаимосвязей и взаимозависимостей, его авторы предлагают применять к современным корпорациям понятие «intraprise», считая, что оно более соответствует самоорганизующимся системам, предоставляющим вовлеченным в них личностям дополнительные возможности и свободы [\[64\]](#).

Это обстоятельство дополнительно подчеркивает тот факт, что в западном мире в последние десятилетия идет активное теоретическое осмысление происходящих в данной сфере процессов: появляются все новые и

новые определения, акцентирующие внимание на наиболее существенных аспектах современной корпорации. Предложенный О.Тоффлером еще в 70-е годы термин «адаптивная корпорация», подчеркивавший гибкий характер рыночного поведения и внутренней организации подобной структуры, все чаще воспринимается ныне как устаревший.

Появление новых обозначений и терминов, характеризующих постиндустриальную корпорацию, свидетельствует не только о поиске понятия, приемлемого для научного сообщества, но и о быстрых

трансформациях самой корпорации. Порождая систему модульной организации, современная компания обеспечивает условия для распада ранее единой системы на новые структуры и общности, способные продолжить самостоятельное существование, став мощными конкурентами материнской компании не только в сфере профильного бизнеса, но и в совершенствовании принципов внутрифирменной организации.

С точки зрения современной социологии, особое значение имеет не степень инкорпорированности компании в систему социальных

институтов, не ее способность приспособливаться к изменениям внешней среды, а внутренняя структура компании и качества ее персонала. В начале 90-х годов в научный оборот было введено понятие обучающейся компании (learning company), постоянно модернизирующейся на основе непрерывного повышения квалификационного уровня всех ее членов [\[65\]](#) ; оно получило широкое распространение и применяется сегодня наряду с понятиями виртуальной [\[66\]](#) и креативной [\[67\]](#) корпорации. Именно последнее определение представляется нам

адекватно отражающим суть формирующихся сегодня производственных структур.

Проследив путь развития корпорации на протяжении последнего столетия, следует сделать вывод, что как форма организации общественного производства она достигла состояния, которое может рассматриваться в качестве последней ступени, предшествующей переходу к производственным общностям, не являющимися корпорациями в собственном смысле этого слова.

Рождение креативной корпорации

Хотя хозяйственная реальность 90-х годов свидетельствует о наличии в развитых странах различных типов корпоративных структур — как традиционно индустриальных, так и принципиально новых — можно уверенно утверждать, что лучшие времена компаний индустриального типа остались в прошлом.

Во-первых, они уже не контролируют общественное

производство в прежней мере. В начале 60-х годов в США 500 крупнейших компаний обеспечивали 17 процентов валового национального продукта; к середине 70-х этот показатель достиг своего максимума на уровне 20 процентов, а в 1999 году снизился до 10 процентов.

В 1996 году половина американского экспорта обеспечивалась компаниями с численностью персонала, не превышающей 19 работников, и только 7 процентов его приходилось на предприятия, применявшие труд более 500 человек; от 80 до 90

процентов прироста объема американских экспортных поставок в 90-е годы также приходится на мелкие фирмы.

Аналогичный перелом произошел и в сфере занятости. Если до 70-х годов крупные корпорации последовательно расширяли свое присутствие на рынке труда, то в 1992—1996 годах компании с персоналом, не превышающим 500 работников, обеспечили американской экономике *нетто-прирост* более чем 11,8 млн. рабочих мест, в то время как более крупные корпорации в совокупности

сократили их численность на 645 тыс.

Во-вторых, резко изменилась отраслевая специализация крупных компаний. Из числа крупнейших выпали более 40 процентов корпораций, составлявших в начале 80-х годов элиту мирового бизнеса. Основной причиной этого явления стал беспрецедентный успех новых фирм, вытесняющих прежние из лидирующей группы. Сегодня хозяйственный рост сосредоточен в высокотехнологичных отраслях — производстве компьютерных программ и баз данных, компьютеров и электроники, в сфере

телекоммуникаций, в здравоохранении, а также в издательской деятельности, рекламном бизнесе, «индустрии развлечений». Новые процветающие компании действуют главным образом в весьма узких секторах рынка и не только максимально отвечают нуждам клиентов, но и формируют у них качественно новые потребности, серьезно отличаясь в этом аспекте от промышленных гигантов, ориентированных на массовое производство.

Успехи высокотехнологичных фирм стали наиболее отчетливо проявляться в США в последнее

десятилетие. Уже к середине 90-х годов 15 из 20 самых богатых людей Соединенных Штатов представляли компании, возникшие в течение предшествующих двадцати лет — «Майкрософт», «Интел», «Делл», «Оракл», «Виакон», «Метромедиа», «Нью Уорлд Коммюникейшнз» и т. п. Как следствие, заметно изменилась структура фондового рынка, что свидетельствует о глобальных сдвигах в американской экономике. Среди 11 укрупненных отраслей хозяйства, представленных компаниями, которые входят в индекс S&P 500, в 1960 году тремя основными были энергетика,

сырьевая промышленность и производство потребительских товаров длительного пользования. Относящиеся к ним фирмы обеспечивали 17,8; 16,5 и 10,8 процента суммарной стоимости индекса; последние два места занимали финансовые компании (2,0 процента) и фирмы, действующие в области медицины и фармацевтики (2,6 процента). В 1996 году их позиции в этом списке поменялись: финансовые услуги и медицина заняли первое и четвертое места (14,6 и 10,7 процента), тогда как энергетический комплекс спустился на 8-ю строчку (8,9 процента),

сырьевые отрасли — на 9-ю (6,9 процента), а компании, представляющие массовое производство товаров народного потребления, заняли предпоследнюю позицию (2,7 процента).

В европейских странах бум постиндустриальных компаний начался в середине 90-х годов. В 1996 году был учрежден европейский индекс для высокотехнологичных корпораций EASDAQ, в листинге которого находились 26 компаний общей стоимостью 12 млрд. долл. (для сравнения отметим, что в США в середине 1998 года в его американский аналог — NASDAQ —

входили 5412 компаний с суммарной капитализацией в 2,1 трлн. долл.). Рост котировок индекса EASDAQ составил примерно по 100 процентов в 1997 и 1998 годах; германский и французский высокотехнологичные индексы, Neuer Markt и Nouveau Marche, на протяжении 1999 года выросли на 66,2 и 135,3 процента, соответственно.

Содержательными, с точки зрения нашего анализа, представляются не только общие характеристики высокотехнологичных компаний, но и сравнение их отдельных производственных показателей с

показателями корпораций, оперирующих в традиционных отраслях. Возьмем в качестве примера компании, действующие в компьютерной индустрии и в автомобилестроении. В 1996 году три крупнейшие американские автомобильные корпорации — «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер» — применяли в совокупности труд 1,1 млн. работников и продавали продукции на 372,5 млрд. долл. В это же время три лидера компьютерной индустрии — «Интел», «Майкрософт» и «Сиско Системе» — имели персонал в 80 тыс. человек и обеспечивали объем

продаж в 33,6 млрд. долл. При этом суммарная капитализация упомянутых автомобильных компаний составляла 103 млрд. долл., а компьютерных — 270 млрд. долл. По итогам 1996 года «Интел» и «Майкрософт» впервые вошли в десятку крупнейших корпораций мира, заняв седьмое и восьмое места с рыночной капитализацией в 107,5 и 98,8 млрд. долл., соответственно; в конце 1997 года «Майкрософт» была уже третьей — с капитализацией более 140 млрд. долл., а в январе 1999-го она вышла на первое место в мире с рыночной стоимостью, превышающей 400 млрд. долл.

Вместе с тем как по размерам основных производственных фондов, так и по объемам продаж «Майкрософт» остается лишь во второй сотне крупнейших американских фирм.

Наиболее успешные высокотехнологичные компании обязаны своим феноменальным взлетом одному или нескольким людям — их основателям и владельцам, не утрачивающим контроль над своим детищем. Так, Б.Гейтс владеет сегодня 21 процентом акций «Майкрософт», оцениваемых более чем в 82 млрд. долл.; М.Делл контролирует около

трети акций компании «Делл» стоимостью около 11 млрд. долл.; Дж.Безос заработал 2 млрд. долл. в качестве основателя «Amazon.com», интернетовской компании по продаже книг, капитализация которой составляет 6,3 млрд. долл., что превышает суммарную стоимость двух ведущих книготорговых фирм США — «Бордерс Груп» и «Бэрнс энд Ноубл»; Д.Фило и Дж.Янг стали миллиардерами, будучи совладельцами не менее знаменитой «Yahoo!», а С.Кейз владеет значительным пакетом акций созданной им «Америка-он-лайн»,

рыночная стоимость которой оценивалась летом 1998 года в 27 млрд. долл. Одним из наиболее показательных примеров может считаться успех компании «Комдирект», созданной с целью обслуживания вкладчиков и инвесторов в германском «Коммерцбанке»; фактически не обладая никакими материальными активами, данная компания, как ожидается, получит в ходе первичного размещения своих акций в июне 2000 года рыночную оценку на уровне 100 млрд. долл., что существенно превышает

капитализацию самого
«Коммерцбанка».

Экспансия информационной экономики нарушает традиционную корпоративную логику, меняет ориентиры, которыми компания руководствуется в своей деятельности. Способность использовать информационные потоки, производить новую информацию и обеспечивать ее коммерческое распространение становятся главными факторами успеха в мире современного бизнеса. Косвенные свидетельства тому — беспрецедентные успехи корпораций, специализирующихся в

сфере производства и обработки данных. Так, одно только объявление о выходе на рынок программы Windows95 обеспечило такой рост акций «Майкрософт», что за несколько дней по рыночной стоимости она обогнала «Боинг» — крупнейшего американского экспортера. Компании, производственная стратегия которых не исходит из максимального использования интеллектуального потенциала своих работников, оказываются в современных условиях неконкурентоспособными.

Однако ценой достижения высокотехнологичными фирмами

невиданных успехов на фондовом рынке становится формирование качественно новых отношений между работниками компании и ее руководством. Если в условиях индустриального строя инвесторы вкладывали свои средства, наблюдая постоянный рост *собственных активов той или иной компании*, то сегодня рыночная стоимость креативных корпораций обусловлена в первую очередь высокой оценкой *интеллектуального капитала ее работников*, являющегося условием ее дальнейшего развития. Между тем высококвалифицированный современный специалист,

предпочитающий экономическим стимулам возможность повышать свой интеллектуальный и культурный уровень, уже не имеет жесткой зависимости от компании, так как может производить свой информационный продукт и вне ее структур, имея необходимые средства производства в личной собственности. Он продает владельцам компании уже не свою способность к труду, а конкретные результаты интеллектуальной деятельности; в результате возникает ситуация, когда все большая часть персонала стремится, как отмечает П.Дракер, «работать *вместе с*

компанией, например, обрабатывая ее информационные потоки, а не на компанию (курсив мой. — В.И.)» [\[68\]](#)

. Таким образом складывается ситуация, когда компания больше нуждается в подобных сотрудниках, чем они в ней. Все более частыми становятся случаи, когда внешне процветающие корпорации резко снижали свои производственные показатели и даже поглощались конкурентами в связи с тем, что не могли обеспечить своим сотрудникам желанные условия деятельности, и с их уходом теряли тот интеллектуальный капитал, который прежде выступал основой

их инвестиционной привлекательности.

Одновременно оказывается, что мотивация работников во все меньшей мере подчиняется экономическим стимулам. Как отмечает Ю.Хабермас, сегодня «деньги и власть уже не могут ни купить, ни заменить солидарность и смысл» [\[69\]](#) . Персонал современной корпорации не только является более индивидуалистичным и автономным — подобные характеристики еще могли быть признаны адекватными в 80-е годы — он уже не воспринимает материальные факторы и стимулы в качестве доминирующих над своей

деятельностью. Новая система мотивации, которая вначале получила название «постматериалистической» [\[70\]](#) , сегодня чаще обозначается уже как «постэкономическая» (post-economic) [\[71\]](#) , и это отражает углубляющееся понимание того, насколько серьезно современная система мотивов и стимулов отличается от той, что еще недавно казалась незыблемой.

В результате принципы управления современной корпорации перестают основываться на законах функционирования иерархических структур. Предпочитающими

традиционным экономическим стимулам возможность повышать свой интеллектуальный и культурный уровень, стремящимися воплотить в ходе производственного процесса свою индивидуальность, обогатить свои способности и качества работниками «следует управлять таким образом, как если бы они были членами добровольных организаций» [\[72\]](#) , и это меняет систему корпоративного управления самым радикальным образом. Работники и руководители современных компаний оказываются уже не востребованными на определенное время механическими

автоматами и владельцами бизнеса, а коллегами, будущее которых зависит от того, насколько оптимальным образом они выстроят взаимодействие между собой. В результате сегодня «корпорация представляет собой нечто большее, нежели совокупность процессов, большее, чем набор продуктов и услуг, и даже нечто большее, нежели ассоциация трудящихся людей; она является также *человеческим обществом* (курсив мой. — В. И.), *взрачивающим, как и все сообщества, специфическую форму культуры*» [\[73\]](#) . Конечно, современная хозяйственная система

«базируется на технологии, но в основе ее могут лежать только человеческие взаимоотношения; она начинается с микропроцессоров и заканчивается доверием» [\[74\]](#) .

Все это свидетельствует о том, что экспансия производственных структур, которые, на наш взгляд, наиболее правильно было бы называть креативными корпорациями, стала приметой последнего десятилетия и в перспективе будет только нарастать. Каковы же *основные черты креативной корпорации?*

Во-первых, она прежде всего отвечает постматериалистическим

устремлениям ее создателей; одной из главных ее задач выступает преодоление внешних черт экономической целесообразности. Креативная корпорация возникает, как правило, из недр прежних организационных структур, которые сами по себе характеризуются сравнительно высокой эффективностью, и формируется прежде всего в соответствии с представлениями ее создателей об оптимальных способах реализации своего творческого потенциала. Если возникшая таким образом компания начинает успешно функционировать, на определенном этапе развития

мотив самореализации ее организатора в качестве разработчика, создателя и производителя принципиально новой услуги или продукции, информации или знания дополняется, или даже замещается, мотивом его самореализации в качестве создателя компании как социальной структуры.

Поэтому, как правило, креативная корпорация проходит в своем развитии два этапа. На *первом* ее основателями движет стремление к самореализации себя как создателей принципиально нового продукта, и на этом этапе компания конкурирует преимущественно с

предприятиями, производящими аналогичные или близкие по своим характеристикам товары или услуги. В этих условиях полностью раскрывается творческий потенциал основателей компании, накопленный ими еще в прежней организации. На *втором* основатели креативной корпорации социализируются в новом качестве владельцев компании, которая сама оказывается главным результатом и продуктом их деятельности; здесь они вступают в конкуренцию с другими креативными корпорациями, безотносительно к тому, в какой сфере хозяйства они действуют, так

как доказательство своего превосходства и своей уникальности может быть получено только от всеобъемлющего, а не узкоотраслевого успеха. Этот второй этап представляется нам основным в эволюции креативной корпорации.

Во-вторых, креативные корпорации строятся вокруг творческой личности, именно в этом своем качестве гарантирующей их устойчивость и процветание. Характерно, что успех владельцев креативной корпорации обусловлен отнюдь не тем, что они контролируют основную часть капитала своих компаний, а тем, что

они, как основатели бизнеса, ставшего главным проявлением их творческих возможностей, олицетворяют в глазах общества в первую очередь созданный ими социально-производственный организм. Эти люди представляют собой живую историю компании, имеют непререкаемый авторитет в глазах ее работников и партнеров. Примечательно, что несметные богатства новых предпринимателей, ставших легендами современного бизнеса, сосредоточены не на банковских счетах в оффшорных зонах, как у большинства российских «олигархов», а представлены

акциями их собственных компаний и de facto не существуют вне связи с их достижениями. Более того, реализовать принадлежащие им пакеты акций в современных условиях практически невозможно, так как это неизбежно и незамедлительно отразится на деятельности компании. Поэтому можно утверждать, что именно отношение таких предпринимателей к бизнесу как в своему *творению*, вызывающее большую приверженность целям данной организации, нежели отношение к ней как к своей *собственности*,

является важнейшей отличительной чертой креативной корпорации.

В-третьих, креативная корпорация, как правило, не следует текущей хозяйственной конъюнктуре, а формирует ее, предлагая клиентам качественно новые продукты или услуги; при этом креативные корпорации не принимают форму диверсифицированных структур и конгломератов, а сохраняют ту узкую специализацию, которая была предусмотрена при их создании. В значительной мере именно под воздействием небывалого коммерческого успеха новых

компаний черты их внутренней организации начали перениматься и традиционными промышленными монстрами. В последние годы даже в условиях гигантской волны слияний и поглощений стал заметен массовый отказ от создания крупных конгломератов; при этом такие корпорации, как «Кока-Кола», IBM, «Дюпон», «Дженерал Электрик», «Истмэн Кодак», «Метрополитэн Лайф» и многие другие в середине 90-х годов продали большинство непрофильных фирм, приобретенных ими в 80-е годы, и сосредоточили усилия на основных направлениях своей деятельности. Таким образом,

креативные корпорации играют в развитии современного хозяйства гораздо более важную роль, чем это принято признавать, так как они формируют не только новые потребности и определяют новые цели общественного производства, но и ускоряют смену привычных форм хозяйственной организации.

В-четвертых, креативные корпорации не только способны развиваться, используя внутренние источники, но и демонстрируют тягу к постоянным преобразованиям, давая жизнь все новым и новым компаниям. Ядром персонала креативной корпорации являются

работники, которые, как и ее основатели, движимы в первую очередь стремлением к собственной самореализации и зачастую рассматривают деятельность в рамках компании как один из шагов к началу собственного бизнеса. В условиях, когда деятельность становится ориентированной на процесс, а отдельные работники в некотором смысле персонифицируют определенные его элементы, для выделения из компании самостоятельных структур уже не существует серьезных препятствий. В результате креативные корпорации постоянно

воспроизводят сами себя, их количество стремительно растет, а возникающие в результате подобного «отпочковывания» новые фирмы руководствуются в своей последующей деятельности теми же принципами, что и предшествующие. При этом яркая *индивидуальность* основателей и владельцев этих компаний не является проявлением их *индивидуализма*, так как условием взаимодействия между творческими личностями становится максимальная лояльность друг к другу и высокая степень солидарности, воспроизводящиеся в

каждой новой производственной структуре.

Безусловно, даже в условиях современного технологического прогресса новые креативные корпорации не могут полностью вытеснить адаптивные и даже традиционные, так как для развития социальных структур характерна высокая степень преемственности. Кроме этого, значительная часть компаний, производящих массовые материальные блага, не говоря уже о небольших фирмах, действующих на уровне относительно замкнутых локальных сообществ, не имеют внутренней потребности,

вынуждающей их трансформироваться в креативные корпорации. В этой связи можно вспомнить слова Д.Белла о соотношении постиндустриальной, индустриальной и доиндустриальной организаций. Креативные корпорации не устраняют ни адаптивные, ни даже традиционные компании в той же мере, в какой постиндустриальное общество не может заместить индустриальное и даже аграрное; они лишь определяют тенденции, углубляющие комплексность общества и развивающие саму природу социальной структуры.

Корпорация, как мы показали выше, выступала основной структурной единицей индустриального общества, воплощая существовавшие в нем отношения господства и подчинения. В современных условиях характер общественных связей изменяется настолько радикально, что все более широкий, круг исследователей начинает называть формирующееся общество некапиталистическим по своему характеру. В дальнейшем мы попытаемся дополнительно обосновать эту, вполне справедливую на наш взгляд, точку зрения.

Наибольшую динамику подобной трансформации придает именно изменение корпоративных структур, переход от традиционных и адаптивных корпораций к креативным компаниям — адекватному воплощению принципов постиндустриального общества. Их развитие порождает гигантский спрос на новые технологии, знания и информацию и, что еще важнее, — на работников, обладающих способностями к более разнообразной деятельности, чем этого требовали прежние индустриальные порядки. Современные корпорации, становясь

уже не столько экономическими, сколько социальными структурами, обеспечивают все более совершенное взаимодействие целей личности, общества и производственной организации.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные принципы организации традиционной капиталистической корпорации?

2. Возможно ли изменение форм корпоративной структуры вне зависимости от современных

достижений научно-технического
прогресса?

3. В чем заключаются
принципиальные отличия
адаптивной корпорации от
традиционной?

4. Чем обусловлена
возрастающая степень
независимости интеллектуального
работника от корпоративной
структуры?

5. Какова роль
интеллектуального капитала в
обеспечении инвестиционной
привлекательности креативной
корпорации?

6. В чем заключаются принципиальные отличия креативной корпорации от адаптивной?

7. Каковы основные принципы взаимодействия креативной корпорации с иными формами корпоративных структур?

8. Возможно ли становление и развитие креативных корпораций в России и других странах, идущих по пути «догоняющего развития»?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999. С. 363-404; *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. М., 1998. С. 259-275; *Иноземцев В.Л.* Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М., 1999. С. 251-261; Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 337-462; *Иноземцев В.Л.* Творческие начала современной корпорации //

Мировая экономика и
международные отношения. 1997. №
11. С. 18-30; *Иноземцев В.Л.*
Рецензия на книгу: *Fukuyama F.*
Trust. The Social Virtues and the
Creation of Prosperity. N.Y., 1996 //
Свободная мысль. 1998. № 1. С. 125-
126.

Дополнительная литература

Туроу Л. Будущее капитализма.
Новосибирск, 1999; *Crook S. et al.*
Postmodernisation: Change in Advanced
Society. L.-Newbury Park, 1993;
Drucker on Asia. A Dialogue
Between Peter Drucker and Isao
Nakauchi. Oxford, 1997; Fukuyama F.

Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y., 1996; *Hammer M.* Beyond Reengineering. How the Process-Centered Organization Is Changing Our Work and Our Lives. N.Y., 1996; *Kelly K.* New Rules for the New Economy. N.Y, 1998; *Pinchot G., Pinchot E.* The Intelligent Organisation. Engaging the Talent and Initiative of Everyone in the Workplace. San Francisco, 1996; *Toffler A.* The Adaptive Corporation. Aldershot, 1985.

Лекция пятая

Человек в постиндустриальной действительности

По мере разворачивания важнейших хозяйственных изменений, о которых говорилось в предыдущих лекциях, — увеличения доли услуг в экономике, опережающего развития производства уникальных и невоспроизводимых благ, формирования адекватных новым условиям производственных структур — создаются объективные предпосылки для трансформации системы общественных ценностей, расширения хозяйственной и личной свободы. Вместе с тем современное производство обнаруживает все

большую зависимость от творческого потенциала человека. Таким образом, впервые в истории хозяйственный и технологический прогресс воплощается уже не столько в наращивании объемов производства или совершенствовании выпускаемой продукции, сколько в изменяющемся отношении человека к самому себе и окружающему миру.

Становление новых

мотивов деятельности

В экономическом обществе абсолютное большинство людей руководствуется утилитарными стимулами, порожденными необходимостью удовлетворения материальных потребностей. Такой характер мотивации вполне адекватен функционированию индустриальных производственных систем. Он обеспечивает как определенное равновесие между интересами классов и социальных групп, так и поступательный

прогресс материального
производства.

Между тем к середине XX века, когда в развитых странах Запада были обеспечены высокие стандарты потребления, развитие технологий потребовало от людей, вовлеченных в хозяйственные процессы, не только первоклассного образования, но и творческих способностей. С этого момента стимулы и мотивы начали неизбежно модифицироваться. Совокупность факторов, определивших направление и интенсивность этой модификации, следует рассмотреть более подробно.

Как уже отмечалось, на основе технологического прогресса для значительной части населения постиндустриальных стран достижение материального благосостояния становится все более легким. Однако, как отмечал еще Дж.Хикс, «по мере повышения материального благосостояния оно утрачивает (или должно утрачивать) свою значимость. При низких уровнях дохода правильно будет сосредоточиться на экономике; но с увеличением богатства появляются иные критерии;.. потребность в получении все больших материальных благ утрачивает свою

остроту. Таким образом, на первый план все чаще выходят такие проблемы, как необходимость сочетать безопасность и свободу, справедливость и ответственность» [\[75\]](#) .

Действительно, сегодня, с одной стороны, человек предпочитает трудиться за меньшую заработную плату, если его деятельность на рабочем месте позволяет ему максимальным образом реализовать свои способности, не выполнять рутинных операций, самостоятельно принимать решения и в конечном счете рассчитывать в будущем на

культурный и профессиональный рост. С другой стороны, стремление людей посвящать как можно больше времени семье, участию в разного рода общественных организациях, самообразованию, занятиям спортом и так далее принимает массовый характер и не может более не учитываться.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что между благосостоянием и восприимчивостью человека к новым мотивам деятельности не существует прямой зависимости. Многочисленные социологические исследования вполне ясно

подтверждают это обстоятельство; в лучшем случае можно говорить о наличии слабой корреляции между экономическими успехами нации и относительно абстрактным понятием «удовлетворенность жизнью». Ориентация же на новые ценностные установки является функцией множества «переменных», и с достаточной степенью определенности можно говорить о ней лишь в пределах конкретной страны или экономической системы.

Повышение материального уровня жизни создает потенциальные предпосылки для становления новой мотивационной

системы. Освободившийся от необходимости постоянного поиска средств для удовлетворения насущных потребностей, человек получает *возможность* приобщения ко всему многообразию ценностей, накопленных цивилизацией. Но это не означает немедленного и автоматического использования им открывающихся возможностей, и уж тем более — быстрого становления новой иерархии ценностных ориентиров в масштабах общественного целого.

Иной стороной формирования новой мотивационной системы и в определенной степени ее *основой*

становится *возрастающий* уровень *образованности* современного человека. Стремление к образованию и знаниям впервые проявилось как один из важнейших социальных приоритетов непосредственно после Второй мировой войны. Ее окончание принесло понимание новой роли науки — как позитивной, так и разрушительной — и открыло период ренессанса научных исследований и популярного увлечения как естественными, так и социальными проблемами. Именно это время ознаменовалось наивысшими количественными показателями, характеризующими

прогресс образования и научных исследований. Если в весьма благополучные времена, предшествовавшие Великой депрессии, в США на сто работников приходилось только три выпускника колледжа, то к середине 50-х годов этот показатель увеличился в шесть раз, численность ученых и персонала научно-исследовательских учреждений выросла более чем в десять раз только с начала 30-х по середину 60-х годов, а затраты на образование в период с 1958 по 1972 год поднялись с 11,8 до 14,8 процента валового национального продукта. Необычайно выросла и популярность

среднего и высшего образования. Если в 1890 году лишь 7 процентов американской молодежи в возрасте от 14 до 17 лет учились в средней школе, то ныне их число превосходит 90 процентов [\[76\]](#) ; если в 1940 году в колледжи поступало менее 15 процентов выпускников школ в возрасте от 18 до 21 года, то к середине 70-х годов этот показатель вырос почти до 50, а к 1993 году — до 62 процентов [\[77\]](#) .

В этот же период впервые вполне отчетливо проявилась связь между высоким уровнем образования и материальным достатком человека, прежде остававшаяся весьма

условной. Начиная с 70-х годов, качество полученной профессиональной подготовки и способности человека стали не только залогом его высокого социального статуса, но и условием благополучия в новой хозяйственной среде. В течение последующего десятилетия, на протяжении которого индустриальные тенденции оставались доминирующими, — с 1968 по 1977 год — реальный доход среднего американца с учетом инфляции вырос на 20 процентов, и это увеличение фактически не зависело от образовательного уровня (люди с незаконченным высшим

образованием повысили свой доход на 20 процентов, а выпускники колледжей — на 21 процент). Однако с середины 70-х годов образование стало фактором, определяющим различия в уровне заработной платы. С 1978 по 1987 год оплата труда в США в среднем выросла на 17 процентов; при этом работники с незаконченным средним образованием фактически *потеряли* 4 процента своих доходов, тогда как выпускники колледжей *увеличили* их на 48 процентов. В 80-е годы эта тенденция стала еще более явной: с 1984 года только одна категория работников — выпускники

колледжей — имела рост реальных доходов. В 90-е годы наметилось углубление дифференциации по уровню благосостояния лиц с дипломами колледжей и тех, кто имел лишь среднее образование или не закончил школу; в 1993 году их заработки различались в среднем на 89 процентов, хотя еще в 1979 году этот разрыв не превышал 49 процентов.

Уже в этот период вполне уверенно можно было говорить о наличии «существенного имущественного расслоения по признаку образования» [\[78\]](#), однако процесс только начинался. С конца

80-х годов доходы выпускников колледжей также начали падать. С 1987 по 1993 год средняя почасовая зарплата обладателя диплома четырехгодичного вуза снизилась в США почти на 2 процента, в то же время обладатели степени бакалавра увеличили свои доходы в среднем на 30 процентов, а докторской степени — почти вдвое. Это показывает, что в зрелом постиндустриальном обществе залогом получения высоких доходов является не просто качество профессиональной подготовки, а такой уровень образования, который значительно выше характерного на тот или иной момент для

большинства граждан, составляющих совокупную рабочую силу.

Именно интеллектуальные способности человека и его образованность в значительной степени определяют в постиндустриальном обществе как уровень его доходов, так и социальный статус. Если в 1900 году более половины высших должностных лиц крупных компаний были выходцами из весьма состоятельных семей, то к 1950 году их число сократилось до трети, а в 1976 году составляло всего 5,5 процента [\[79\]](#) ; в то же время, если в начале века около 70 процентов

владельцев компаний ограничивали свое образование пределами средней школы, то сегодня более 95 процентов менеджеров имеют высшее образование, а около двух третей — ученые степени. По мере того как распространение информационных технологий открывает все более широкие возможности создания собственного бизнеса без значительных начальных капиталовложений, перераспределение национального богатства в сторону интеллектуального класса активизируется. Около 80 процентов современных американских

миллионеров не приумножили доставшиеся им по наследству активы, а сами заработали свое состояние.

В нынешних условиях слой высокообразованных людей составляет наиболее состоятельную страту постиндустриального общества и способен к устойчивому воспроизводству. Лишь менее одной пятнадцатой доли лиц, составляющих сегодня 1 процент наиболее богатых американцев, получают свои доходы в качестве прибыли на вложенный капитал. Среди этой категории граждан более половины работают на

административных постах в крупных компаниях или являются их консультантами, в то время как почти треть представляют практикующих юристов и врачей, а остальные 10 процентов — людей творческих профессий, включая профессоров и преподавателей. Эти люди создают реальные ценности для своей страны, и рост доли данной категории граждан в ее национальном богатстве (с 19 до 39 процентов между 1977 и 1995 годами [\[80\]](#)), хотя и отражает нарастающее имущественное неравенство, представляется оправданным и непреодолимым. Достигнув

богатства с помощью собственных способностей, представители нового высшего класса воспитывают верность подобным же принципам и в своих детях. Если, согласно подсчетам американских экономистов, в 1980 году только 30 процентов выходцев из семей, чей доход превышал 67 тыс. долл., заканчивали четырехлетний колледж, то сегодня их число достигает уже почти 80 процентов [\[81\]](#).

Рассматривая революцию в образовании с точки зрения мотивации деятельности человека, следует отметить, что на начальных

этапах образовательного бума, как мы только что показали, превалировали чисто экономические мотивы: диплом колледжа рассматривался как средство, позволяющее добиться получения высоких доходов и достойного социального статуса. Люди готовы были отказаться на время от непосредственного улучшения своего благосостояния и вкладывать значительные средства в обучение, полагая, что полученное в колледже образование, затраты на которое в тот период редко превышали в США 20 тыс. долл., «дает возможность дополнительно заработать в среднем

200 тыс. долл. в течение тридцати лет после окончания учебного заведения» и что «не существует другой формы вложения капитала, способной окупить себя в десятикратном размере, принося в среднем 30 процентов годового дохода в течение тридцати лет» [\[82\]](#) .

В 70-е и в начале 80-х годов ситуация изменилась: плата за получение образования, необходимого для работы в высокотехнологичном производстве, сегодня в пять раз превосходит все прочие затраты — на питание, жилье, одежду и так далее, — осуществляемые до достижения

будущим работником
совершеннолетия. Расходы на учебу,
составляющие не менее 100 тыс.
долл., даже превосходят среднюю
стоимость производственных
мощностей, на которых работнику
предстоит трудиться (около 80 тыс.
долл.). Статистические данные
свидетельствуют, что стоимость
обучения в колледжах, окончание
которых обеспечивает близкую к
сто процентной гарантию
трудоустройства по полученной
специальности, растет в
зависимости от той или иной страны
в несколько раз быстрее среднего
показателя инфляции. В США,

например, с 1970 по 1990 год средняя стоимость обучения в частных университетах возросла на 474 процента при том, что средний рост потребительских цен не превысил 248 процентов. Таким образом, инвестиции в человека выходят сегодня на первый план в структуре капиталовложений, а качество образования становится наиболее принципиальным фактором, определяющим как эффективность работника, так и уровень оплаты его труда.

В то же самое время в силу причин, которые будут рассмотрены нами позднее, возникает все большая

конкуренция на рынке труда в сфере
массового индустриального
производства и примитивных услуг, и
поэтому рабочие места для
малоквалифицированной рабочей
силы в промышленности
сокращаются или оплачиваются по
очень низкой ставке. Таким образом,
степень подготовленности
работника, широта его кругозора,
наличие у него специальных навыков
и способностей — все это
фактически однозначно определяет
его будущее социальное положение.
В этих условиях лишь немногие из
социологов могут позволить себе не
согласиться с предельно

категоричным заявлением Ф.Фукуямы, считающим, что «существующие в наше время в Соединенных Штатах классовые различия объясняются главным образом разницей в полученном образовании» [\[83\]](#) .

Умение работать с базами данных, объем и качество освоенной информации, способность генерировать новое знание становятся сегодня столь же важным источником социального признания и столь же необходимым условием включенности человека в состав доминирующих социальных групп, каким была в условиях

индустриального общества
собственность на средства
производства и другие материальные
блага. При этом, в свою очередь,
современный образованный человек
стремится войти в новый
господствующий класс не столько
ради повышения благосостояния,
сколько с целью приобщения к более
интересной и насыщенной жизни.
Как справедливо отмечает П.Дракер,
«все большее число людей из
рабочей среды обучаются достаточно
долго, чтобы стать работниками
умственного труда. Тех же, кто этого
не делает, их более удачливые
коллеги считают "неудачниками",

"ущербными", "гражданами второго сорта" и вообще "нижестоящими". Речь идет уже не о деньгах. Речь идет о собственном достоинстве» [\[84\]](#) .

Наконец, дополнительный стимул становлению новых ценностных ориентиров дает бурное развитие информационной составляющей современного хозяйства. Так как наиболее значимым качеством работника становится его способность усваивать информацию и продуцировать новое знание, ему приходится постоянно совершенствовать искусство диалога (очного или заочного) с другими

людьми, развивать свои коммуникативные функции. И поскольку потребление информационных продуктов во многих аспектах становится тождественным их производству, постольку стремление человека к самосовершенствованию приобретает общественно важное значение, что стимулирует воспроизводство данного явления в расширяющихся масштабах, не известных экономической системе.

Изменения, приносимые в современный мир информационной революцией, становлением новой личности и прогрессом

материального производства, интегрируются в том факте, что знания служат теперь не просто совершенствованию орудий труда, что в свое время вызвало промышленную революцию, и даже не совершенствованию основ и принципов организации производственной и общественной деятельности, что в начале XX столетия позволило революционным образом поднять производительность труда; *объектом применения знаний становятся сегодня сами знания*, и это меняет все.

Таким образом, развивающиеся в постиндустриальном обществе

процессы объективно ведут не столько к ограничению потребления материальных благ, сколько к вытеснению материальных стимулов их производства мотивами самореализации личности, наращивания интеллектуального потенциала и максимального его раскрытия в общественно значимой деятельности.

Содержание новой мотивации

Фактор личной экономической заинтересованности, представляющей собою важный побудительный мотив человеческих действий в рамках индустриального общества, объясняет лишь самые простые экономические процессы. Анализ более сложных общественных взаимодействий требует принимать во внимание мотивы неэкономического характера. Идея выделения в системе ценностных ориентиров человека как «экономических», так и «неэкономических» составляющих присутствовала еще в довоенной социологии. В 1946 году П.Дракер

одним из первых начал исследование этих элементов в рамках теории управления, отметив, что «потребность [в чем-либо] в равной степени выражает как экономические, так и неэкономические потребности и желания» [\[85\]](#) .

Активные исследования изменений в структуре человеческих ценностей начались в США и западноевропейских странах вскоре после окончания Второй мировой войны. Именно в конце 50-х — начале 60-х годов, когда хозяйственная жизнь адаптировалась к мирным условиям, доминирующие

положение экономических и материальных факторов в системе мотивации, ранее незыблемое, стало вызывать все больше сомнений.

Первые проявления «неэкономического» поведения промышленных работников были зафиксированы американскими социологами и специалистами по менеджменту еще во время Второй мировой войны, которая вызвала не только напряжение всех сил нации, но и «принесла рабочему удовлетворенность своим трудом, ощущение важности того, что он делает, чувство выполненного долга, самоуважения и гордости, чего он

никогда ранее не испытывал» [\[86\]](#) .
Достаточно сказать, что только в 1944 году 400 тыс. работников компании «Дженерал моторс», стремясь внести свой вклад в общую борьбу, сделали более 115 тыс. рационализаторских предложений. Подобные явления, однако, никак не коррелировали ни с материальным благополучием работников, ни с их профессиональным ростом, и отмечались во всех воюющих нациях. Германия, даже терпя поражения на фронтах, увеличивала объемы промышленного производства до июня 1944 года, а опыт СССР по мобилизации трудовых ресурсов во

время войны вообще не имеет аналогов.

Основанное на более глубинных причинах, изменение шкалы жизненных ценностей человека началось в развитых странах с конца 60-х годов. К этому времени возможность самореализации в профессиональной деятельности стала занимать первые позиции в шкале ценностей представителей американского среднего класса, а значение величины заработной платы оказалось лишь на пятом месте. Исследования, проведенные несколько позже, выявили усиление этой тенденции. В середине 70-х

годов социологи зафиксировали, что чувство удовлетворения от проделанной работы и контактов с людьми расценивалось в качестве главного достоинства того или иного вида деятельности 68 процентами японцев, 64 процентами американцев, 41 процентом англичан и 40 процентами французов. Высокая заработная плата и безопасность условий труда оказались на первом месте у 30 процентов японских, 35 —американских, 57 процентов английских и французских респондентов [\[87\]](#).

Как это часто случается, пристальное внимание социологов к

новой актуальной проблеме породило целый спектр теорий и ключевых терминов. Среди основных достоинств того или иного вида деятельности называли, в частности, ее автономность, делая упор на тесную связь между индивидуализированной деятельностью и ее высококвалифицированным характером. П.Сорокин полагал, что предметные цели уступают место непредметным. У.Митчелл акцентировал внимание на замене «внешних» целей и задач «внутренними». Д.Янкелович противопоставлял материальный

успех самовыражению в деятельности. Но одним из наиболее популярных на рубеже 70-х и 80-х годов стало определение Р.Ингледарта, охарактеризовавшего формирующуюся мотивационную систему как «постматериалистическую» (post-materialist). Таким образом всеми этими авторами подчеркивалось доминирование в мотивационной системе современного работника факторов внутреннего развития, рост значения межличностного взаимодействия и утрата прежней определяющей роли факторами

высокой заработной платы и социальной защищенности.

На новом уровне исследований, начиная с середины 80-х годов, предпринимались попытки обобщить ранее выдвинутые теоретические положения. В частности, в научный оборот было введено понятие экспрессивизма, который «включает в себя такие ценности, как творчество, автономность, отсутствие контроля, приоритет самовыражения перед социальным статусом, поиск внутреннего удовлетворения, стремление к новому опыту, тяготение к общности, принятие участия в процессе

выработки решений, жажда поиска, близость к природе, совершенствование самого себя и внутренний рост» [\[88\]](#) . Широкое признание получила также идея выделения трех видов деятельности — непосредственно порождаемой материальными потребностями (sustenance driven); заданной внешними, но не обязательно лишь материальными, обстоятельствами (outer driven); и вызываемой внутренними стремлениями и предпочтениями (inner directed) [\[89\]](#) . Этот подход оказался весьма плодотворным и был развит во

МНОГИХ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЯХ.

В настоящее время все чаще
используется понятие
«постэкономической (post-economic)
системы ценностей», предложенное
О.Тоффлером [\[90\]](#) . Именно он
впервые рассмотрел современные
нематериальные МОТИВЫ
деятельности индивида не как
неэкономическую составляющую его
активности, а как элемент
преодоления прежней экономической
системы мотивации, как
проявление не *неэкономических,* а
постэкономических потребностей. С
этой точки зрения, новая

мотивационная система
преодолевают стандарты
экономической эпохи, а не
видоизменяет их.

В контексте нашего анализа
важно подчеркнуть, что какое бы
направление социологического
поиска мы ни взяли, в нем
констатируется переход от
доминирования внешних
побудительных стимулов
деятельности к мотивам
преимущественно внутренним.
Деятельность, обусловленная именно
такими побуждениями, имеет своим
результатом развитие и
совершенствование самой личности.

Оказывается, что на хозяйственный прогресс влияют не только и не столько вовлеченные в оборот информация и знания, сколько характер восприятия человеком окружающего мира, его отношение к себе самому и себе подобным. В этом эпохальном изменении скрыта квинтэссенция постэкономической трансформации. Если до последнего времени прогресс производства, всегда оставаясь фоном, на котором происходит становление нового человека, был в большей степени *причиной* социальных трансформаций, нежели их *следствием*, то сегодня положение

начинает радикально меняться. Потенциал индустриальной хозяйственной системы определялся техническими возможностями производства и экономическими возможностями потребителя. Конец XX столетия ознаменовался рождением и укреплением качественно новой тенденции: и прогресс информационного производства, и характер постиндустриальной хозяйственной системы как таковой оказываются зависимы от потребностей человека в самореализации — как в производстве, так и в потреблении. В современных условиях социальное

развитие определяется качествами человека именно как творческой личности — качествами, не имевшими ранее прямого отношения к хозяйственным закономерностям. Люди начинают изменять общество, изменяя самих себя: не отказываясь от развития своих способностей ради успехов конвейерного производства, а максимально совершенствуя их; не ограничивая себя ради дополнительных инвестиций, а потребляя все больше информационных благ и услуг ради увеличения интеллектуального капитала, и т.д. Значение этой трансформации трудно переоценить.

Формы проявления новой мотивации

Когда материальные потребности людей удовлетворяются на приемлемом для них уровне без перенапряжения их физических или нравственных сил, простая прибавка к заработной плате означает меньше, чем возможность располагать свободным временем или разнообразить свою активность. Новые приоритеты работников

идеально сформулированы в известном императиве А.Маслоу: «Человек должен быть тем, чем он может быть; он должен соответствовать своей внутренней природе» [\[91\]](#) .

Западные социологи еще в 60-е годы отметили, что досуг и возможность самореализации вне рамок производства приобретают все большую ценность в сознании людей. В это время наблюдался подлинный бум разного рода добровольных организаций, в рамках которых люди стремились социализироваться, действуя согласно своим внутренним

стремлениям вне пределов
производственного процесса.
Именно здесь «стремительно
создавались новые связующие звенья
[между членами] общества», как
считал тогда П.Дракер [\[92\]](#) . В
результате в США к середине 90-х
годов насчитывалось более 1,4 млн.
некоммерческих организаций, в
Великобритании их число достигло
350 тыс., а в Германии превысило
300 тыс. еще в конце 80-х. В 1991
году более 94,2 млн. взрослых
американцев, или 51 процент
населения страны, добровольно
работали в различных движениях и
организациях, отдавая им в среднем

4,2 часа своего времени в неделю. Всего же американцы посвятили подобной деятельности более 20,5 млрд. часов, из которых 15,7 млрд. пришлось на постоянную работу в добровольных организациях и ассоциациях, что эквивалентно совокупному рабочему времени девяти миллионов служащих, занятых полную рабочую неделю, а в денежном выражении— 176 млрд. долларов [\[93\]](#) .

Однако самореализация за пределами производственного процесса всегда страдает известной ограниченностью, так как профессиональная деятельность

любого человека остается основным содержанием его жизни, и если неудовлетворенность ею вызывает необходимость искать более привлекательное дело в свободное время, человек вряд ли способен достичь подлинного душевного равновесия. Поэтому усовершенствование активности людей на их рабочих местах с учетом изменившихся ценностей должно было стать следующим неизбежным шагом на пути формирования новой мотивационной системы. Проявления нематериалистически обусловленной деятельности в рамках производства стали обращать

на себя внимание в 60-е и 70-е годы, в эпоху перехода от индустриального общества к постиндустриальному. В то время мотив самореализации не мог еще доминировать в самом производственном процессе — индустриальная система хозяйства, способная ответить на любые запросы человека-потребителя, была не в состоянии адекватно удовлетворить потребности творческой личности. В этот период первое место на шкале ценностей заняли элементы *социального и коллективного признания* тех или иных достижений работника. Они не обязательно должны были

сопровождаться повышением его заработной платы или продвижением по служебной лестнице; возрастающий авторитет человека и его влияние на происходящие в организации процессы, как правило, совпадали по времени с упрощением организационной структуры компаний и уменьшением количества должностных градаций.

Заметное проявление поистине неэкономических мотивов в масштабах всего общественного производства началось в 80-е годы, когда в результате информационной революции стали сокращаться рутинные операции и расширилось

поле приложения творческих способностей каждого работника.

В это же время производство стало выходить за пределы собственно завода или института. Еще в конце 50-х годов отмечалось, что «профессионалы, руководящий персонал, лица с высоким уровнем образования имеют тенденцию активно заниматься профессиональной деятельностью вне границ рабочего дня» [\[94\]](#) . В современных же условиях грань между свободным и рабочим временем, между рабочим местом и рекреационным пространством в известной степени стирается. К

началу 80-х годов около 30 процентов производственной деятельности менеджеров, конструкторского персонала и информационных работников осуществлялось за пределами нормированного рабочего дня.

Таким образом, с одной стороны, человек все глубже втягивается в производственные процессы, с другой — деятельность на рабочем месте во все большей степени предполагает потребление информации и усвоение знаний, полученных другими людьми. В результате происходит размывание границ между производительным и

непроизводительным трудом, между производственной деятельностью и досугом, и в конечном счете — между производством и потреблением. Возникает переход от «чистого» производства к процессу, в котором важную роль играет потребление, от «чистого» потребления — к производительной деятельности, воспринимаемой в качестве своеобразного досуга.

Мир современного человека как субъекта производства уже не противостоит его самосознанию как потребителя или как развивающейся личности. Данный феномен квалифицируется в социологии как

становление прозьюмера (этот термин образован из частей слитых воедино английских слов production — производство и consumer — потребитель), не разделяющего производственную деятельность и активное потребление благ и услуг [\[95\]](#) . Важно подчеркнуть, что речь при этом идет не только о стирании границ между свободным и рабочим временем; имеется в виду гораздо более системная трансформация, проявляющаяся, в частности, в возникновении и постоянном расширении хозяйственной деятельности такого типа, который изначально предполагает, что

производство благ не отделимо от потребления некоторых субъективированных факторов производства (информационных продуктов), невозможно без активной и деятельной позиции потребителя.

Прозьюмеризм возникает прежде всего в отраслях информационного сектора, в науке, образовании, конструкторских и опытных разработках, а также в сфере культуры, искусства, отчасти здравоохранения. Говоря иными словами, здесь преобладают субъект-субъектные взаимодействия, в которых и производитель, и

потребитель блага в сопоставимой степени определяют процесс его использования. Именно специалисты, занятые в этих отраслях, составляют социальную группу, которая наиболее восприимчива к новым мотивационным факторам. Как отмечал Дж.К-Гэлбрейт, «служение целям нации, государства или общества, стремление максимально использовать возможности, предоставляемые занимаемым Положением для достижения намеченных целей, — таковы единственно приемлемые для этих людей мотивационные факторы» [\[96\]](#)

. Неэкономический характер ценностей, разделяемых в интеллектуальной среде, приводит к тому, что, как мы отмечали в предыдущей лекции, корпорации в современных условиях не могут *требовать от своих работников лояльности*; напротив, *они должны заслужить их лояльность по отношению к себе*.

В интеллектуальной среде особо ценятся профессиональная автономность и независимость. Ее представители «являются не фермерами, не рабочими, не бизнесменами, а членами организаций. Они — не пролетарии

и не считают, что их эксплуатируют как класс. Место их работы — будь то частная компания, больница или университет — никак не сказывается на их статусе... Работники интеллектуального труда не меняют своего экономического или социального положения. Они лишь меняют место работы» [\[97\]](#) .

Последствия подобного положения дел рассматривались нами ранее; таким образом, рост творческой составляющей деятельности работника неумолимо ускоряет хозяйственный рост.

В 80-е — 90-е годы постматериалистические ценности

получили такой «общественный вес», что в высокотехнологичных компаниях традиционные стимулы к труду стали резко терять былое значение. Все большая часть людей предпочитает сотрудничать с компанией, а не работать на нее в качестве служащих. Именно с этим социологи связывают невиданный бум, переживаемый сегодня мелкими формами бизнеса во всех постиндустриальных странах, а также быстрое развитие индивидуальных форм занятости. С 1990 по 1994 год мелкие (и, как правило, высокотехнологичные компании) обеспечили в США нетто-

прирост 5 млн. рабочих мест — больше, чем вся экономика в целом (4,2 млн. чел.). По состоянию на конец 1996 года 30 млн. американцев были индивидуально заняты в собственных фирмах. В странах Европы рост индивидуальной занятости отмечается с середины 60-х годов; так, в Германии за период с 1973 по 1980 год она увеличилась в 1,5 раза и продолжает нарастать.

Таким образом, ориентиры материального богатства, определявшие отношения в обществе вплоть до 70-х годов, не могут сегодня играть структурообразующей роли в социальных группах,

связанных с развитием самых передовых отраслей хозяйства. В последние годы это становится все более очевидным, однако социологи демонстрируют крайне осторожное отношение к соответствующим процессам. Они предпочитают говорить не о вытеснении материальной мотивации, не о снижении ее роли в общественной жизни, а о наметившемся сдвиге от *максимизации потребления* к обеспечению *более высокого качества жизни*. При этом, впрочем, фиксируется тот факт, что увеличение денежных доходов уже не

оказывает прежнего воздействия на поведение человека.

Прикладные социологические исследования свидетельствуют, что носителями новых ценностей выступают, главным образом, представители молодого поколения, вступившие в самостоятельную жизнь в 70-е — 80-е годы. Их характеризует не только очевидный достаток, но и высокое качество образования, а также выраженное стремление к деятельности, обеспечивающей общественное признание. Социологи дают вполне комплексное объяснение данному феномену. Принимая во внимание

тот факт, что «по самой природе вещей постматериалистами становятся чаще всего те, кто с рождения пользуется всеми материальными благами, так как именно это в значительной степени и объясняет их приход к постматериализму» [\[98\]](#) , они констатируют, что однажды усвоенные ценности меняются очень редко. Именно поэтому люди, с юности стремившиеся к экономическому успеху, очень редко становятся носителями постматериалистических идеалов. Подобное положение вещей приводит к тому, что

распространение
постматериалистических
предпочтений «прокладывает себе
дорогу *в той мере, в какой старое
поколение замещается новым*
(курсив мой. — В.И.)» [\[99\]](#) .

Как объект научного
исследования, противостояние в
обществе носителей
материалистических и
постматериалистических ценностей
представляет собой явление сложное
и скрытое многими пластами
социальной действительности. Дело
в том, что, с одной стороны, мотивы
деятельности служат наиболее
глубинными ее основаниями и не

обязательно проявляются в
поверхностных формах
общественной жизни. С другой —
даже неэкономически
мотивированная деятельность
осуществляется в настоящее время в
организациях, так или иначе
подчиненных экономическим целям.
Однако следует констатировать, что
происходящие сдвиги, как бы они ни
были модифицированы
существующими формами
хозяйственной организации, имеют
огромное значение для объяснения
хода постэкономической
трансформации. Экспансия
творческой деятельности подрывает

сами основы индустриального общества, отрицая рыночную природу существующего строя, преодолевая отношения частной собственности и подготавливая условия для последующего устранения эксплуатации. Все эти проблемы настолько важны и масштабны, что каждую из них мы рассмотрим особо.

* * *

В этой лекции мы рассмотрели лишь некоторые свидетельства становления в современном постиндустриальном обществе новой мотивационной системы, новых

ориентиров, определяющих
поведение человека. Мы
констатировали рост
самостоятельности и автономности
персонала, занятого в
высокотехнологичных отраслях
хозяйства; формирование новых
типов производственных структур,
объединяющих людей особым
образом, не приводящих к их
унификации и способствующих
наращиванию их творческого
потенциала. Мы отметили
переплетение на современном этапе
общественного развития
характеристик производства и
потребления, продуктивной

деятельности и досуга, которые оказываются не разделимы ни во времени, ни в пространстве. Все это позволяет предположить, что преодоление основ экономического общества будет осуществляться вследствие духовной и интеллектуальной эволюции людей, а не путем конструирования по заранее разработанным «чертежам» новых социальных структур, как это мыслилось реформаторами прошлых столетий.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каково основное отличие индустриального и постиндустриального типов общества с точки зрения структуры и мотивации человеческой деятельности?

2. Когда образование стало решающим фактором, обеспечивающим принадлежность человека к слою наиболее состоятельных членов общества?

3. Каковы основные формы проявления нематериалистической мотивации работника?

4. Каковы отличия между нематериалистической и

постматериалистической системами ценностей?

5. Какие определения применяли западные социологи для обозначения новой системы мотивации человеческой деятельности в 60-е и 70-е годы?

6. Каковы предпосылки и последствия взаимопроникновения производства и потребления в постиндустриальном обществе?

7. Может ли высший «интеллектуальный класс» постиндустриального общества охватить большую часть населения развитых стран?

8. Каким образом распространяющаяся постматериалистически мотивированная деятельность модифицирует основы индустриального общества?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Иноземцев В.Л. К теории постэкономической общественной формации. М., 1995. С. 203-231;
Иноземцев В.Л. За пределами

экономического общества. М., 1998. С. 208-293; *Иноземцев В.Л.*

Расколота цивилизация.

Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М., 1999. С. 34-55; *Иноземцев В.Л.*

Понятие творчества в современной экономической теории // ПОЛИС. Политические исследования. 1992. № 1-2. С. 178-187; *Иноземцев В.Л.*

Экспансия творчества - вызов экономической эпохе // ПОЛИС. Политические исследования. 1997. № 5. С. 110-122; *Иноземцев В.Л.*

Наука, личность и общество в постиндустриальной

действительности // Российский химический журнал. Том XLIII. 1999. № 6. С. 13-32; Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 245-334.

Дополнительная литература

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999; Туроу Л. Будущее капитализма. Новосибирск, 1999; *Drucker P.F. Landmarks of Tomorrow. New Brunswick (US)-London (UK), 1996; Fukuyama F. The End of History and the Last Man. L.-N.Y., 1992; Fukuyama*

F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y., 1996; *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (NJ), 1990; *Handy Ch.* The Hungry Spirit. Beyond Capitalism — A Quest for Purpose in the Modern World. L., 1997; *Rijkin J.* The End of Work. N.Y., 1995.

Лекция шестая

**Модификации
отношений
обмена и
проблема
стоимости**

Товарное производство представляет собой один из основных атрибутов индустриального общества. Анализ новых явлений хозяйственной жизни показывает, однако, что в настоящее время происходит интенсивное размывание четко формализованных прежде основ обмена, что стоимостные регуляторы общественного производства все чаще «дают сбой», а хорошо изученные в экономической теории рыночные закономерности не объясняют реально протекающих хозяйственных процессов.

Товарное производство, рыночное хозяйство и стоимость

В экономической и социологической литературе понятия «товарное производство» и «рыночное хозяйство» используются иногда как взаимозаменяемые, то есть обозначающие идентичные сущности. Однако, даже будучи тесно взаимосвязаны, они не

тождественны друг другу; в связи с этим в начале данной лекции нельзя не остановиться на проблеме их разграничения.

Говоря о *товарном производстве*, мы предполагаем, что в обществе существует разделение труда, и тот или иной хозяйствующий субъект производит продукт, характеризующийся потребительной стоимостью. Именно данное свойство позволяет обменивать его на другие товары, удовлетворяющие потребности самого этого производителя. Товарное производство существовало на всех этапах развития экономической

эпохи — от того периода, когда в недрах архаического социального устройства зародилось разделение труда, и вплоть до становления зрелых форм постиндустриального общества. Целью товарного обмена всегда служит *максимизация присваиваемых потребительных стоимостей* и формирование такой их структуры, которую хозяйствующий субъект считает оптимальной. При этом основа количественного соизмерения товаров может быть любой — от исчисления затрат труда, необходимых для их производства, до

субъективной оценки полезности благ.

Рыночное хозяйство возникает на том этапе развития товарного производства, когда принципы товарного обмена распространяются не только на большую часть потребительских благ, но и на все основные условия и ресурсы производства. С воцарением рыночного хозяйства производство товаров и услуг осуществляется как производство некоей всеобщей ценности, а сами они выступают воплощением всеобщего эквивалента, называемого стоимостью. Таким образом, цель

рыночного хозяйства, в отличие от товарного производства, заключается в *максимизации присваиваемой стоимости*. Элементы рыночного хозяйства прослеживаются в европейских странах начиная с XV—XVI веков, однако в своем зрелом виде оно начинает функционировать тогда, когда эпоха прогрессивного развития экономического общества приближается к завершению.

Превращение развивающегося товарного производства в зрелое рыночное хозяйство, продолжавшееся в течение столетий, устранило все неэкономические черты хозяйства и привело к

абсолютному господству принципов
экономического общества. В свою
очередь, размывание
закономерностей рыночного
хозяйства и воссоздание на новом
уровне системы отношений
товарного производства как
инструмента перераспределения
потребительных стоимостей
является важнейшим признаком
постэкономической трансформации.
Отсюда следует, что *преодоление
рыночного хозяйства не означает
устранения товарного
производства.* Как известно
главным производственным
ресурсом постиндустриального

общества становятся информация и знания, подлинная ценность которых проявляется только и исключительно в условиях максимально интенсивного обмена. При этом, однако, в силу как неограниченных возможностей доступа к информации, так и ее неоднозначного воздействия на творческие личности, над обменом; перестает довлеть его эквивалентный стоимостной характер; в новых условиях люди стремятся максимизировать потребительную стоимость, полезность получаемой ими информации, которая, однако, остается целиком субъективной.

Таким образом, становление постиндустриального общества предполагает переход от рыночного хозяйства к новой форме товарного производства, от объективной стоимости к субъективной полезности.

Экономическая эпоха как таковая началась с разделения труда и появления товарного производства. Экономический тип общества обрел завершенные формы, когда принципы рыночного хозяйства пронизали все сколь-либо значимые социальные процессы. Однако, став всеобщим, рыночное хозяйство само окедалось той средой, в которой

стали зарождаться новые
системообразующие элементы, и на
исходе XX века в общественной
жизни все большую роль играют
явления, выходящие за пределы
рыночных отношений. Сфера их
господства сужается, а возможности
применения прежних принципов и
закономерностей к формирующейся
хозяйственной реальности
становятся все более расплывчатыми:
и туманными.

Необходимо также отметить,
что, говоря о *стоимости*, мы имеем
в виду не объект, а отношение,
проявляющееся как на субъективном,
так и на объективном уровне,

воспринимаемое человеком либо как личное, внутреннее, либо как внешнее, иными словами — отношение и внутриперсональное, и социальное. Поэтому, анализируя роль стоимости в современных условиях, ее способность служить индикатором соотношений между издержками производства и полезностью производимого продукта, необходимо проследить за характером изменений каждой из сторон стоимостного отношения.

Эта проблема имеет свои терминологические аспекты. Обозначая стоимость как *valeur*, *Wert* или *value*, западные исследователи в

большинстве случаев трактуют ее расширительно, поскольку объективно феномен *value* не может не проявляться во всех отношениях, где имеет место процесс *оценивания* (evaluation). Присутствующая в русском языке дихотомия понятий *стоимости* и *ценности* позволяет более определенно расставлять акценты, поэтому следует сразу отметить, что в контексте наших лекций деструкция *стоимости* означает преодоление *value* как элемента рыночной оценки результатов производства. Value как элемент ценностного подхода, практикуемого в любой

человеческой деятельности, не подлежит деструкции, а может лишь становиться более комплексным и совершенным.

Представления о value как ценности начали складываться в период становления производства как осознанного процесса. Каждый субъект производства так или иначе соотносил свою потребность в том или ином продукте с усилиями, необходимыми для его создания; по сути дела, сравнивались *эффект от потребления* того или иного блага и *эффект от его не-производства*. В ходе данных актов *оценивания* определялось, имеет ли тот или

иной продукт *индивидуальную ценность*. Эта индивидуальная ценность продукта представляет собой простейшую *потенциальную* форму стоимости, существующую, как это ни парадоксально, даже до процесса производства и в своей данности иницилирующую его.

Следующий этап формирования стоимостных оценок связан с постепенной выработкой представлений о потребительной ценности произведенных продуктов. Если первоначально соизмерялись индивидуальная потребность в каком-либо материальном благе и те усилия, что нужно было приложить

для его изготовления, то с течением времени взаимной оценке стали подлежать конкретный труд, затраченный на изготовление продукта, и степень удовлетворения потребности в нем. Этот этап еще не предполагает регулярного обмена, позволяющего квалифицировать стоимость в ее классическом смысле; однако потенциальная индивидуальная ценность продукта превращается на данном этапе в его *актуальную*, но по-прежнему *индивидуальную*, ценность. Именно в этот период возникают прецеденты обмена, выявляющие смысл не только *актуальной индивидуальной*

ценности, но и ценности *интерперсональной*.

Наконец, на третьем этапе актуальная интерперсональная ценность обретает реальные черты того, что традиционно считается *стоимостью*. Место *конкретного труда*, создающего благо как индивидуальный продукт, занимает *абстрактный труд*, формирующий результат производства как благо, получающее общественную оценку. В то же время *потребительная ценность* как характеристика, подтверждающая саму возможность использования того или иного продукта, замещается *полезностью*.

Стоимость же выступает как отношение воплощенного в благе абстрактного труда к его общественной полезности.

Таким образом, стоимость представляет собой *преходящую категорию*, свойственную развитым формам рыночного обмена. Какие же причины вызывают ее к жизни? Преодоление каких сторон социальной действительности устраняет ее?

Отвечая на эти вопросы, следует иметь в виду, что в стоимости воплощается один из важнейших элементов противоречия между потреблением и

производством. Наполняя объективным содержанием огромное множество субъективных оценок, относящихся как к производственной деятельности, так и к ее результатам, *стоимостные отношения всегда базируются на материальной мотивации субъектов производства. Стоимостью обладают продукты, производство и потребление которых служит средством удовлетворения материальных интересов людей. Следовательно, стоимостные оценки теряют смысл по отношению к процессу, производительная и потребительная*

стороны которого не разделены самим его субъектом.

Хотя в предыдущей лекции мы отмечали, что одной из важнейших социальных тенденций современности выступает интеграция производства наиболее значимых с точки зрения общественного прогресса продуктов и их потребления, в дальнейшем эволюция стоимостных отношений будет рассматриваться обособленно - как со стороны производства, так и со стороны потребления. Это позволит более последовательно подойти к феномену стоимости и к направлениям ее деструкции.

Деструкция стоимостных отношений «со стороны производства»

Каковы необходимые условия, делающие возможной стоимостную оценку тех или иных товаров и услуг? Первым из них выступает повторяемость производственного процесса и, соответственно, возможность воспроизводства продукта, что и определяет возможность квалификации

издержек его производства. Вторым условием является возможность применения стоимостных оценок и к факторам производства, то есть, говоря иными словами, их воспроизводимость. Таким образом, в полной мере поддаются стоимостным оценкам лишь воспроизводимые блага, созданные при посредстве воспроизводимых факторов производства.

Между тем постиндустриальная хозяйственная система, базирующаяся, как мы отмечали, на использовании новых производственных ресурсов, строится вокруг нового типа

работников. Превращение знаний и информации в непосредственную производительную силу, основной производственный ресурс делает *невозможной квантификацию издержек производства и затрат труда* — во всяком случае в информационном секторе хозяйства, в конечном счете определяющем направления постиндустриальной трансформации.

Как фактор производства знания и информация имеют свойства, качественно отличающие их от других условий производства: в них противоречиво сочетаются подлинная безграничность и

редкость высшего уровня,
объективный характер и
беспрецедентный субъективизм,
невоспроизводимость и
тиражируемость. При этом
неэкономические мотивы
деятельности людей, осваивающих
этот ресурс, приводят к вполне
экономическим по своей сути
последствиям.

Прежде всего, информация не
имеет качества *редкости* в
традиционно понимаемом смысле
этого термина. Информация,
создаваемая в условиях товарного
хозяйства, может выступать объектом
собственности и обмена, однако

подобные ограничения относятся лишь к специфическим ее видам и оставляют широкие возможности для распространения базовой информации, на основе которой в основном и генерируется новое знание. Более того; само право собственности на информацию предполагает формирование условий и даже гарантий для ее максимального распространения, поскольку именно это служит источником дохода владельца такого права. Потребление информации во многих отношениях тождественно выработке нового знания, а знания, как известно, «расширяются,

саморегулируются... и наращиваются по мере использования; [а это приводит к тому, что] в экономике знаний редкость ресурсов заменяется на их распространенность» [\[100\]](#) . Можно даже утверждать, что распространение информации тождественно ее самовозрастанию, исключающему применение к этому феномену понятия редкости.

К информации, далее, не может быть отнесена такая характеристика, как *потребляемость* в традиционном смысле данного понятия. Использование информации каким-либо потребителем не ограничивает

возможностей других потребителей синхронно применять для собственных целей ту же самую информацию. Информация «долговечна и сохраняет стоимость после использования... Знания... могут быть использованы не только личностью, добывшей или усвоившей их, но и теми, кто ознакомился с составляющей их информацией» [\[101\]](#) При этом, каким бы интенсивным ни было потребление информации, сколь широким ни становилось бы отчуждение или экспорт информационных продуктов, их производители остаются

собственниками столь же большого объема знаний, как и прежде. Информационные ресурсы являются первыми в истории человечества воистину неистощимыми и безгранично возобновляемыми ресурсами; они легко тиражируются, а издержки по такому тиражированию стремятся к нулю и возлагаются в большинстве случаев на самого потребителя.

Даже одни только эти обстоятельства в своей совокупности свидетельствуют о том, что информация обладает всеми характеристиками *общественного блага*, если понимать под ним

«нечто такое, чем дополнительно может воспользоваться человек, не увеличивая издержек производства» [\[102\]](#) . Из этого следует, что «с технической или концептуальной точки зрения ничто не может измерить стоимость таких благ в рыночных терминах» [\[103\]](#) . Распространенность и фактическая неограниченность информации создают непреодолимые трудности стоимостной оценки как ее самой, так, следовательно, и продуктов, в создании которых она играет доминирующую роль. Таким образом, *сростом значения информационных благ складывается*

ситуация, в которой невозможно определить ни общественные, ни даже индивидуальные усилия и издержки, воплощенные в том или ином продукте, выходящем на рынок.

Однако, наряду с безграничностью и неисчерпаемостью, информация имеет еще одно важное свойство, на которое гораздо реже обращают внимание. Говоря об информации и знаниях, экономисты и социологи часто оставляют за скобками своего анализа тот факт, что как производство, так и потребление информации представляют собой субъект-субъектные процессы. Это

означает, что информация, потенциально доступная огромному числу людей, реально усваивается лишь небольшой их частью. Потребление информации не ограничивает возможности ее использования другими членами общества, однако сам этот процесс обусловлен наличием у каждого конкретного человека специфических способностей, специальных умений и навыков. Данное свойство информации мы называем ее *избирательностью*.

Избирательность становится в последние годы объектом пристального внимания социологов и

экономистов; обычно исследователи отмечают, что информация, несмотря на то, что она имеет характер общественного блага, может и должна рассматриваться как благо уникальное, и не существует такого знания, которое не было бы знанием персонализированным.

Этот факт исключительно важен с точки зрения эволюции исторических форм общественного производства. Он вскрывает ошибку революционеров XIX и XX веков, провозглашавших возможность успешной пролетарской революции. То, что в течение последнего тысячелетия миром экономики

управляли два основных ресурса — земля и капитал — в данном контексте оказывается столь же закономерным, как и то, что этим миром никогда не управлял *труд*. Ни земля, ни капитал не несли в себе той воспроизводимой природы, какую имел труд. И земля, и капитал были конечны и ограничены, в то время как труд во все времена имелся в избытке и был самым доступным хозяйственным ресурсом. Именно поэтому сегодня субъекты *труда* остаются в стороне от магистрального направления прогресса. Так же, как в свое время капитал заменил землю в качестве

ресурса, привлекавшего наибольший спрос при ограниченном предложении, так и сегодня «знания, будучи *редким* производственным фактором, заменяют капитал» [\[104\]](#) , причем ограниченность и редкость знаний являются ограниченностью и редкостью совершенно иного порядка, нежели у всех ранее известных ресурсов.

Затраты на производство нового знания оказываются несопоставимы с результатами его применения: весьма незначительные инвестиции нередко приводят к рождению огромного объема новых знаний об окружающем мире, в то время как

попытки получить их с помощью крупных капиталовложений кончаются порой полным провалом. В условиях, когда знания и информация играют роль главного хозяйственного фактора, радикально изменяется процесс образования издержек производства. Несмотря на то, что материальные носители информации легко тиражируемы, люди, ею владеющие, остаются уникальными и невозпроизводимыми. Издержки по распространению материализованной информации весьма невелики и могут быть квантифицированы; в то же время

ценность заключенного в носителях кодифицированного знания не может быть определена даже приблизительно, и это подрывает фундаментальные основы традиционных стоимостных оценок.

К такому выводу приводит рассмотрение данной проблемы с позиций как неоклассической теории факторов производства, так и трудовой теории стоимости. В самом деле: производство новой информации осуществляется путем переработки информации, ранее известной; иначе говоря, продукт имеет ту же специфическую природу, что и сам фактор. В этих условиях

невозможно зафиксировать
рыночную цену знания,
заключенного в информации;
следовательно неоклассическое
определение вклада единицы
фактора в издержки производства
через его предельный продукт в
денежном выражении теряет всякий
смысл. С точки зрения трудовой
теории стоимости существенными
оказываются два факта: с одной
стороны, становятся неисчислимыми
издержки производства информации
и знания, поскольку они рождаются в
результате деятельности, которая не
является одним из видов труда; с
другой стороны. процесс

тиражирования информационных
продуктов не является
воспроизводственным процессом в
собственном смысле слова, и,
следовательно, в принципе
невозможно оценить затраты труда
на воспроизводство блага,
выступающие объективной стороной
стоимостного отношения. Само это
понятие становится совершенно
иррациональным в условиях
информационной экономики. С того
момента, как тиражируемый объект
перестает быть *аналогом*
первоначального блага и становится
его *копией*, проблема исчисления

воспроизводственных издержек
оказывается неразрешимой.

Итак. информация и знания —
основные факторы
постиндустриального производства
— принципиально не могут быть
объективированы вне владеющего
ими человека, и тем самым проблема
стоимости утрачивает свой
экономический характер и
становится проблемой
социологической. Такой вывод
косвенно подтверждается и тем, что
попытки инкорпорировать вопросы
информационного хозяйства в рамки
современной экономической теории
оказались, в целом, безуспешными.

До сих пор мы рассматривали объективные составляющие деструкции стоимостных отношений со стороны производства. Но наш анализ был бы неполным, если бы мы не коснулись субъективных качеств людей, занятых в современном производстве. В предыдущих лекциях мы отмечали, что в постиндустриальном обществе человек перестает быть субъектом труда как рациональной деятельности, результаты которой пропорциональны затраченным усилиям, и становится субъектом творческих процессов, значимость которых невозможно оценить в

экономических категориях. Помимо того, что деятельность, связанная с применением и производством информации и знаний, имеет своим результатом невоспроизводимые блага, издержки производства которых не поддаются исчислению, сама она, будучи мотивирована внеэкономическими факторами, создает продукцию, характеристики которой отнюдь не сводятся к экономическим параметрам. Понятие стоимости, позволяющее соотносить актуальную потребность и средства, необходимые для ее удовлетворения, имеет смысл в ситуации, когда человек решает

задачу преодоления внешних материальных обстоятельств. В той мере, в какой творчество — новый тип производственной деятельности — не определяется стремлением к удовлетворению материальных потребностей, оно не создает и не может создавать стоимость. Следовательно, объективные основы стоимостного отношения размываются также и по мере того, как теряет свое значение материально мотивированная деятельность.

Разумеется (и это важно подчеркнуть в ходе данной лекции), изложенный здесь материал имеет

весьма схематический характер; рассматриваемые процессы доведены нами до их логической крайности. В реальной социально-экономической жизни они далеко не так обнажены и очевидны. Тем не менее ниже мы приведем ряд конкретных примеров, подтверждающих обоснованность таких схем. Пока же перейдем к анализу деструкции стоимостных отношений «со стороны потребления».

Деструкция стоимостных

отношений «со стороны потребления»

Роль полезностных оценок в формировании стоимостного отношения не менее важна и существенна, чем роль издержек производства. Сегодня, по мере усиления роли личностного фактора, полезность не только не утрачивает своего прежнего значения, но занимает особое место в ряду факторов, определяющих закономерности обмена деятельностью и ее продуктами.

Глубинная причина подобного положения дел заключена в характере деятельности современного человека. В экономическую эпоху, когда основной задачей людей оставалось обеспечение своего материального существования, производство не только противостояло потреблению как автономная сфера, но и происходило в условиях, когда фактически любое материальное благо имело полезность и могло быть потреблено если не его создателем, то другими членами общества. В этой ситуации полезность оставалась как бы фоном, а

количественная величина стоимости определялась прежде всего издержками производства. В постиндустриальном обществе положение меняется: безграничная экспансия производства, предполагающая возможность его увеличения без пропорционального роста затрат труда и ресурсов, делает малозначимой кванти-фикацию издержек, тем самым передавая полезностям факторам определяющую роль в количественном измерении пропорций обмена. Таким образом, *когда издержки по созданию того или иного блага перестают быть*

значимым фактором, способным ограничить масштабы его производства, главная роль в определении величины стоимости продукта закрепляется за его полезностными оценками.

Рассматривая деструкцию стоимости со стороны потребления, необходимо прежде всего обратить внимание на модификацию структуры потребностей, усложнение процессов потребления и все меньшую обусловленность таковых материальной стороной жизни человека. Не отказываясь от того, чтобы максимизировать удовлетворенность условиями жизни

(это всегда было и останется целью любой осознанной деятельности), люди сегодня все более активно ищут и находят такую удовлетворенность вне сферы материального потребления. Определяя свои *основные потребности и желания* как всецело субъективные, человек впервые конституирует их именно как *свои* личные потребности, как *свои* личные желания, не идентичные потребностям и желаниям других людей не только в количественном, но и в качественном отношении. Это стимулирует быстрое развитие производства

индивидуализированных и
единичных продуктов, в
максимальной мере
соответствующих запросам
конкретного потребителя. В
результате имеет место то, что
социологи уже сегодня отмечают как
*снижение субъективной ценности
продуктов массового производства.*

Тем самым затрудняется
определение стоимости как
объективной категории: если прежде,
в индустриальном обществе,
индивидуальные потребности в
материальных благах, сталкиваясь с
ограниченностью их предложения,
создавали и поддерживали состояние

рыночного равновесия, то теперь потребности нового типа, формирующиеся на основе стремления личности к самореализации, не могут быть усреднены таким образом, чтобы во взаимодействии с усредненными издержками определять пропорции обмена.

Современные социологи отметили данный феномен, указав, что новое содержание полезности заключено не столько в универсальной потребительной стоимости продукта, сколько в его высокоиндивидуализированной символической ценности (sign-

value). По их мнению, «постмодернистская культура... [не только] в большей мере способствует потреблению благ как символических ценностей, чем как потребительных стоимостей» [\[105\]](#) , но и изменяет сам характер потребления, которое Ж.Бодрийяр называет *consumation* в противоположность традиционному французскому *consommation* [\[106\]](#) .

Феномен символической ценности, хотя и рассматривается как одна из форм проявления полезности, следующая за потребительной стоимостью, подразумевается как более сущностным, так и более

глобальным. Развивая комплексное понимание символической ценности как категории, не только логически, но и исторически замещающей потребительную и меновую стоимость в качестве основного мотива производства, исследователи выделяют три стадии в процессе становления стоимостных отношений по признаку доминирования той или иной субстанции на каждой из них: натуральную, товарную и структурную - и отмечают возможность формирования основ четвертой. «На первой из них, — пишет Ж.Бодрийяр, —

господствовали натуральные отношения, и представления о стоимости возникали на основе естественного восприятия мира. Вторая базировалась на всеобщем эквиваленте, и стоимостные оценки складывались в соответствии с логикой товара. Третья стадия управляется кодом, и стоимостные оценки здесь представляют собой набор моделей. На четвертой, фрактальной стадии *стоимость не имеет совершенно никакой точки опоры* (курсив мой. — В.И.) и распространяется во всех направлениях, занимая все промежутки без какой бы то ни было

основы... На фрактальной стадии не существует больше никакой эквивалентности — ни натуральной, ни всеобщей... В самом деле, мы не можем более говорить о стоимости» [\[107\]](#) . Разделение потребительной стоимости и символической ценности достаточно широко признано социологами, но не получило должной поддержки среди экономистов. И то, и другое вполне объяснимо: современные философы рассматривают мотивы и цели человека как во все большей мере определяющие и потребление, и производство, а экономисты стремятся, как и ранее, объяснять

складывающиеся на рынке уровни цен исходя из взаимодействия традиционных факторов и полагают, что любые изменения этих факторов ведут лишь к модификации стоимостных отношений, а не к их полному преодолению.

Такой подход, однако, представляется нам устаревшим. Сегодня следует прежде всего обратить внимание на то, что в той степени, в какой не сводимая к абстрактному труду деятельность работника интеллектуальной сферы создает неквантифицируемые издержки производства, индивидуализированное статусное

потребление, в котором человек выражает себя как уникальная личность, формирует неквантифицируемую полезность потребляемых благ. Как никто не может *воспроизвести* созданное человеком новое знание, так никто не может признать объективной полезность, содержащуюся в том или ином благе *для конкретного потребителя*. Данное свойство предметов статусного потребления углубляет процессы, связанные с экспансией знаний и информации как основного ресурса производства, и усугубляет количественную

неисчислимость стоимостных характеристик продукта.

Более того, люди, ориентированные на развитие своих способностей и собственной личности, способны считать целесообразными действия, не преследующие материальной выгоды и не согласующиеся с принципами «экономического человека». Современная структура мотивов деятельности такова, что некая определенная полезность имеет неизмеримо большую ценность для одного конкретного человека, чем для большинства других, а некоторые полезности вообще не могут быть

объективированы вне конкретной личности. Такие полезности невозможно учесть в теории стоимости; их формирование происходит в условиях, когда человеческая деятельность уже не соизмеряется с активностью других людей ни по формам и результатам, ни по мотивам и предпосылкам. Таким образом, с переходом к постиндустриальному, и далее — к постэкономическому обществу *индивидуальные полезности проявляются в своем непосредственном виде, а не через трансформацию в объективные общественные оценки.*

В постиндустриальной хозяйственной системе роль полезных оценок в формировании стоимостного отношения не менее важна и существенна, чем роль производственных факторов, и сам перенос акцента с издержек на полезности свидетельствует о значительной его модификации. В индустриальном обществе производство противостояло потреблению как автономная сфера, полезность любого продукта, как мы отметили выше, оставалась как бы фоном, на котором стоимость определялась издержками

производства. В
постиндустриальном обществе
положение меняется: расширение
производства становится возможным
без пропорционального роста затрат
труда и ресурсов, квантификация
издержек становится все более
затруднительной, а полезностные
факторы усиливают свою роль в
количественном определении
стоимостных пропорций.

Специфика соизмерения
издержек и полезностей на
различных этапах развития
стоимостного отношения может быть
представлена следующим образом.

Первый этап соответствует

классическому индустриальному обществу, в котором любая деятельность мотивирована утилитарным образом, любой продукт может быть воспроизведен в неограниченном количестве, издержки на производство каждой дополнительной его единицы не отличаются радикальным образом от издержек по производству прежних единиц того же продукта, субъекты рынка ориентированы на потребление унифицированных благ, не имеют ярко выраженных предпочтений и следуют принципу максимизации полезности продукта

при минимизации цены. Именно на этом этапе классическая теория стоимости адекватно описывает реальное положение дел. Любой вид труда сводим к труду абстрактному, а полезность производимого продукта отражает возможность его использования широким кругом лиц. В таком случае *общественные издержки*, соотносясь с *общественной полезностью*, конституируют стоимость в классическом смысле данного понятия и делают возможной ее квантификацию.

Второй этап соответствует началу преодоления

закономерностей индустриального
строя. По-прежнему фактически
любая производственная
деятельность может быть признана
утилитарно мотивированной, любой
продукт может быть предложен
рынку в неограниченном количестве,
однако, во-первых, потребности
перестают быть столь же
унифицированными, как прежде; во-
вторых, труд широкого круга
работников не сводится к простому
труду, не квантифицируется в
единицах абстрактного труда; в-
третьих, создание дополнительного
количества единиц того или иного
блага все чаще означает его

тиражирование, а не
воспроизводство, в результате чего
издержки могут радикально
отличаться от издержек по созданию
оригинального продукта. На этом
этапе как издержки, так и
полезности утрачивают свой
универсальный общественный
характер и становятся
*индивидуальными потребностями и
издержками.* Последнее означает,
что и потребности, и издержки
производства не обязательно
сводятся к общественным
категориям, но еще могут быть
представлены как их модификации.
Стоимостные характеристики не

получают прежней четкой квантификации, но сохраняют свое значение как регуляторы производства. Этот этап соответствует периоду становления постиндустриального общества, характеризующемуся трансформацией потребительских предпочтений.

Третий этап отражает специфику современного периода развития постиндустриального общества. В этот период радикально снижается роль материальных мотивов деятельности. Сама она не только становится несводимой к абстрактному труду в

количественном отношении, но и в качественном меняет свой характер: основную производительную функцию в новом обществе начинает выполнять не труд, а творчество. Определяющим мотивом деятельности становится самосовершенствование личности, а непосредственным результатом — обретение ею новых качеств, наращивание творческого потенциала. Таким образом, на этом этапе имеет место перенос акцента с индивидуальных издержек и полезности на субъективные издержки и субъективную полезность продукта. Все более

востребованным объектом потребления становится некая система знаков и символов, и поэтому, как мы отмечали выше в среде социологов все более широкую поддержку находит вывод согласно которому современный период характеризуется доминированием символической ценности.

Этот этап характеризует собой закат экономической эпохи. Новые производственные отношения, в которых отражается стремление не столько к возмездному обмену, сколько к интерперсональному взаимодействию творческих личностей, напоминают явление

весьма характерное для ранних этапов становления экономического общества и называемое *дарообменом*. Специалисты, изучающие экономическую историю, отмечают, что сегодня этот феномен возрождается на качественно новом уровне в ходе становления специфической хозяйственной системы (gift economy), основанной на безвозмездном предоставлении человеком благ в распоряжение других членов общества. Этот процесс развивается в тесной и прямой связи с повышением социальной роли науки и знания.

Говоря о подрыве стоимостных отношений по мере становления постиндустриальной хозяйственной системы, было бы целесообразно различать формальный и сущностный уровни его рассмотрения.

На *формальном уровне* мы отмечаем нарастание технологических изменений, формирующиеся новые предпочтения потребителей, превращение знаний и информационных ресурсов в основной фактор современного производства, что обуславливает технологическую либо

консумационную
невоспроизводимость того или иного
блага. Как следствие, становится
невозможным определять стоимость
через воспроизводственные затраты,
причем это относится не только к
издержкам воспроизводства
аналогичного блага, но и к затратам,
требуемым для создания
оригинального продукта. Это
обусловлено, прежде всего,
несводимостью интеллектуальной
деятельности к другим видам
активности. Таким образом, на
формальном уровне анализа мы
констатируем усиливающуюся
неквантифицируемость затрат,

необходимых для производства того или иного блага. Не устраняя стоимость как таковую, этот феномен в значительной степени разрушает количественную определенность стоимостного обмена.

Говоря о *сущностном уровне* подрыва стоимостного отношения, мы имеем в виду гораздо более сложную совокупность явлений, базирующихся на меняющейся мотивации человеческой деятельности. Они знаменуют собой радикальный качественный сдвиг: будучи свободным от материальных мотивов, творчество, в отличие от

труда, не конституирует себя как сущность, противостоящую внешним полезностным характеристикам. Следовательно, речь больше не может идти о *модификации* стоимости, она именно *устраняется* по мере того, как устраняется одна из сторон самого стоимостного отношения.

Таким образом, становление и прогрессивное развитие стоимостных оценок и отношений были в известной мере идентичны становлению и развитию общественного производства, *социализации* производителей. В той же мере деструкция этих отношений

обусловлена *индивидуализацией* человека и как производителя, и как потребителя. Прогрессирующая десоциализация и деобъективизация индивидуальных интересов личности и мотивов деятельности современного человека приводят к деструкции стоимостных отношений и, следовательно, преодолению закономерностей рыночного хозяйства.

Вся история экономической эпохи может быть рассмотрена как становление рыночной системы, достижение ею своего зрелого состояния и неизбежный упадок. На восходящем этапе товарное хозяйство

выступало пусть не как наиболее заметный, но как важнейший источник эволюции производства, как отношение, медленно, но верно разрушавшее господствовавшую неэкономическую систему. Товарные отношения постепенно все более жестко связывали экономический интерес максимизации потребления с производством продуктов, признаваемых общественной потребительной стоимостью.

На этапе достижения рыночной системой своих зрелых форм количественная экспансия товарных отношений приобрела качественно новые черты. Резко расширился круг

вовлеченных в товарные трансакции благ: распространившись сначала на средства и орудия производства, в затем на землю, товарные отношения поглотили впоследствии и саму способность к трудовой деятельности — рабочую силу. С этого момента возникло рыночное хозяйство как высшая форма товарного производства, и первоначальные цели товарного обмена трансформировались в стремление к максимизации стоимости как всеобщего эквивалента, а рыночные принципы быстро распространились на те

сферы деятельности, где прежде господствовали товарные отношения.

* * *

Однако функционирование
завершенной экономической
системы подготавливало условия для
ее кризиса и упадка. Быстрое
развитие производительных сил
привело, с одной стороны, к
удовлетворению базовых
материальных потребностей
значительной части общества; с
другой — возвысило статус знаний,
превратив их в производительную
силу. Это расширило внутренний
потенциал личности, и, в конечном

счете, позволило ей выйти за пределы традиционной мотивации. В этих условиях, однако, функционирование стоимостных отношений может быть только иллюзорным; реальный базис для них оказывается изжитым.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- 1 Чем отличаются понятия товарного производства и рыночного хозяйства?
2. Каковы цели хозяйствующих субъектов в условиях товарного

производства и в условиях рыночного хозяйства?

3. В чем заключается расширительная трактовка понятия стоимости?

4. Каковы основные исторические этапы формирования комплексных стоимостных оценок?

5. Какие модификации в исчислении стоимости вызваны современной технологической революцией?

6. Можно ли считать тиражирование и копирование информационных продуктов их воспроизводством?

7. Каково значение субъект-субъектных взаимодействий в преодолении господствующей роли стоимостных отношений?

8. Почему труд не может стать ресурсом, определяющим социальную структуру общества?

9. Как модифицируется комплекс человеческих потребностей по мере ослабления довлеющей роли внешней материальной необходимости?

10. Может ли стоимостный обмен быть полностью преодолен в рамках постиндустриального общества?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Иноземцев В.Л. За пределами
экономического общества. М., 1998.
С. 300-356; *Иноземцев В.Л.*
Расколота цивилизация.
Наличествующие предпосылки и
возможные последствия
постэкономической революции. М.,
1999. С. 56-66; *Антипина О.Н.,*
Иноземцев В.Л. Диалектика
стоимости в постиндустриальном
обществе. *Статья первая.*
Технологические и

социопсихологические факторы
преодоления стоимости // Мировая
экономика и международные
отношения. 1998. №5. С. 48-59;
Антипина О.Н., Иноземцев В.Л.

Диалектика стоимости в
постиндустриальном обществе.
Статья вторая. Абстрактный труд и
издержки: деструкция стоимости со
стороны производства // Мировая
экономика и международные
отношения. 1998. №6. С. 48-59;
Антипина О.Н., Иноземцев В.Л.

Диалектика стоимости в
постиндустриальном обществе.
Статья третья. Конкретный труд и
полезность: деструкция стоимости

со стороны потребления // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 7. С. 19-29

Дополнительная литература

Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М., 1993; *Baudrillard J.* For a Critique of the Political Economy of the Sign // *Baudrillard J.* Selected Writings. Cambridge, 1996; *Edvinsson L., Malone M.S.* Intellectual Capital. N.Y., 1997; *Foucault M.* The Order of Things. An Archaeology of Human Sciences. N.Y., 1994; *Greider W.* One World, Ready or Not. The Manic Logic of Global Capitalism. N.Y., 1997; *Hudson W.J.*

Intellectual Capital: How to Build It, Enhance It, Use It. N.Y., 1993; *Lash S., Urry J.* Economies of Sign and Space. L.-Thousand Oaks, 1994; *Nicholson W.*

Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions. Fort Worth, 1995; *Reich R.B.* The Work of Nations. N.Y., 1992; *Sakaiya T.* The Knowledge-Value Revolution, or a History of the Future. N.Y.-Tokyo, 1991; *Stewart T.A.* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y., 1997.

Лекция седьмая

Замещение

частной

собственности

собственностью личной

Частная собственность выступает одним из наиболее фундаментальных признаков экономической эпохи. В ней воплощены как обособленность производителей, так и зависимость человека от других людей или общества в целом — важнейшие условия товарного обмена. Переход от индустриального общества к постиндустриальному, открывающий перспективу становления комплекса постэкономических отношений,

предполагает, что институт частной собственности неизбежно утрачивает былое значение. Что же приходит ему на смену? Мы полагаем, что этим новым базовым элементом постиндустриальной хозяйственной системы может стать личная собственность, открывающая возможность индивидуального владения всеми необходимыми условиями современного знание-емкого производства. Весьма непривычная для большинства исследователей форма такого противопоставления снова, как и в прошлой лекции, заставляет нас

обратиться к некоторым терминологическим вопросам.

Понятия частной и личной собственности

Понятие собственности является одним из фундаментальных в современной социологии. Раскрывая характер отношений, возникших еще на этапе становления общества, она, тем не менее,

остается достаточно неопределенной и расплывчатой.

Термин «собственность» восходит к принятому в римском праве понятию «dominium (владение)»; именно через него собственность определялась в наиболее ранних источниках по современной европейской юриспруденции. Понятие «частный» (в английском языке — «private», во французском — «privé», в немецком — «privat») появилось в середине XVI века без всякой связи с термином «собственность» и применялось для противопоставления

самостоятельной хозяйственной деятельности человека и активности политических структур — public office или affaires publiques.

Таким образом, понятие «частная собственность» появилось как антипод довлеющему фактору *государственной власти*, по сути — как обозначение отношения *экономического* порядка, преобразующего *неэкономическую* реальность. *Собственность* при этом не тождественна *богатству*, и последнее может расти в условиях, когда *собственность* не обнаруживает подобной тенденции; «многие богатые (*wealthy*) общества

остаются в то же самое время *не* *знающими* *собственности* (*propertyless*)» [\[108\]](#) , так как ценности, формирующие их богатство, не могут быть присвоены частным образом.

Обычно считается, что частная собственность возникла в процессе разложения так называемой *общинной собственности* и впоследствии может быть замещена *собственностью общественной*. При этом упускается из виду, что такое рассуждение содержит в себе логическое противоречие, так как именно *постулирование факта существования в прошлом общинной*

*собственности становится
инструментом доказательства
возможности и неизбежности
последующего отрицания частной
собственности.*

Между тем идея общинной
собственности как атрибута
доэкономической эпохи едва ли
корректна по целому ряду причин. В
древности общины не имели
устойчивых хозяйственных
отношений с другими сообществами;
основные виды доэкономической
деятельности — охота, пастушество
и земледелие — предполагали ее
коллективный характер, но не
формировали общинной

собственности на орудия труда и землю: средства труда применялись индивидуально, леса, пастбища и водоемы вообще не могли быть кем-то присвоены, а древний человек не воспринимал себя в качестве чего-то, отличного от общины. Поэтому исторически первой была *личная собственность*, которая и зафиксировала выделение индивидом самого себя из общинной массы. Появление личной собственности знаменовало не только осознание человеком того, что определенный предмет принадлежит именно ему, что «он мой, то есть собственный»; оно

означало также, что другой предмет «не мой, то есть чужой». Становление собственности происходило не как выделение «частной» из «общинной», а как появление *личной* собственности в противовес *коллективной* [\[109\]](#) . Это не означает, что личная собственность выступала отрицанием коллективной; эти формы появились одновременно, ибо они обуславливают друг друга как «нечто» и «его иное». Когда один из субъектов воспринимает часть орудий труда или производимых благ в качестве своих, он противопоставляет им все прочие

как принадлежащие не ему, то есть остальным членам коллектива. В этом отношении собственность возникает как личная, а коллективное владение становится средой ее развития.

Личная собственность характеризуется соединенностью работника и условий его труда. Работник владеет орудиями производства, а земля используется коллективно и вообще не рассматривается как собственность. Личная собственность выступает важным атрибутом всего периода становления экономической эпохи. Такая собственность могла не только

определять относительную
независимость человека от общества,
его нетождественность социуму, но
и, напротив, подчеркивать полное
отсутствие личной свободы
большинства населения; достаточно
вспомнить о собственности
восточных деспотов на все богатства
и всех живущих в границах их
государств, о собственности
рабовладельцев на рабов, феодалов
на землю; в то же время личной
представляется и собственность
ветерана-легионера на его земельный
надел, ремесленника на мастерскую
и так далее.

Формы личной собственности весьма многообразны, однако все их виды объединяют два основных признака: *во-первых*, соединенность работника со средствами производства и, *во-вторых*, отсутствие экономических отношений в рамках самого производственного процесса.

Личная собственность прошла в своем развитии два важных этапа. На первом из них, который наиболее четко прослеживается в развитии средиземноморского региона, она вытесняла коллективную собственность, постепенно превращаясь в доминирующую

форму Второй этап характеризуется некоторым раскрепощением производителей и проникновением экономических отношений в сам процесс производства, чем и был положен предел развитию отношений личной собственности.

Частная собственность характеризуется *отделенностью работника от условий его труда*; она делает участие в общественном хозяйстве основным средством удовлетворения материальных интересов субъекта производства. Частная собственность *выступает атрибутом этапа зрелости экономического общества*; именно

она отражает проникновение экономического типа отношений не только в сферу обмена, но и в сферу производства. Частная собственность *возникла там и тогда, где и когда индивидуальная производственная деятельность* не только стала доказывать свою общественную значимость посредством свободных товарных трансакций, но и *начала ориентироваться на присвоение всеобщего стоимостного эквивалента.* В силу отмеченных обстоятельств частная собственность выступает спутником не только рыночного хозяйства, но и

экономической деятельности как таковой [\[110\]](#) .

Своеобразный синтез личной и частной собственности стал происходить еще в условиях феодального общества, когда товарные отношения глубоко проникли во все слои общества. С одной стороны, по мере распространения денежной ренты и оживления ремесленного производства личная собственность земледельцев и ремесленников начала превращаться в частную, применявшуюся для создания продукта, поставлявшегося на рынок и обменивавшегося на всеобщий

эквивалент. С другой стороны, личная собственность аристократии (и в первую очередь — на землю и другие невоспроизводимые средства производства) также стала коммерциализироваться и превращаться в частную.

В дальнейшем эти два вида собственности тесно переплелись: представители третьего сословия начали приобретать землю, а дворяне — не менее активно вкладывать средства в торговлю и промышленность. Завершение этого процесса совпало с обретением товарными отношениями всеобщей формы и формированием рыночного

хозяйства как целостной системы. В результате было утрачено различие между личной и частной собственностью, и термин «частная собственность» стал применяться к любой собственности, вне зависимости от ее назначения и направления использования. На наш взгляд, это нанесло огромный ущерб социальным теориям, не сумевшим отрефлексировать подобную подмену базовых понятий.

Между тем даже в условиях зрелого экономического общества элементы различий между личной и частной собственностью могут быть прослежены достаточно четко.

Личная собственность представляет собой ту часть богатства людей, которая не определяет их социального положения как хозяйствующих субъектов; можно даже утверждать, что личная собственность обуславливает свободу человека от общества. Напротив, частная собственность отражает зависимость человека от экономической системы, так как существует только как элемент рыночного хозяйства.

Фундаментом институциональной структуры постиндустриального общества служит новая форма личной

собственности, дающая человеку возможность быть самостоятельным участником общественного производства, зависящим исключительно от того. в какой степени создаваемая им продукция или услуги обладают индивидуальной полезностью для иных членов социума. Впоследствии роль частной собственности, но логике вещей, снизится, а затем эта форма окончательно утратит былую общественную значимость. С другой стороны, общественное развитие будет задаваться не материальными интересами людей, а надутилитарно мотивированными стремлениями; в

связи с этим уместно предположить, что основным направлением прогресса станет не формирование «общественного» типа собственности, а отрицание собственности как таковой. Частная собственность может быть преодолена не путем ее перераспределения, а посредством становления системы, основанной на доминировании личной собственности как фактора, не обусловленного рыночным хозяйством и не обуславливающего его.

Модификация отношений собственности в современных

условиях заключается, на наш взгляд, не в вызове, бросаемом частной собственности пресловутыми «обобществлением» или «социализацией» производства, а в обострении дихотомии частной и личной собственности. Трансформации, идущие в этом направлении, движимы технологическими изменениями последних десятилетий и вытекающей из них модернизацией человеческой психологии и норм поведения.

«Деструкция» частной собственности

В течение многих столетий средством преодоления частной собственности считалось формирование общественной формы собственности на средства производства. Однако попытка реформирования социальных отношений в этом направлении, предпринятая в коммунистических странах, наглядно продемонстрировала, что в данном

случае достигается лишь предельная
степень отчужденности
собственности от производителей
общественного богатства и
дезорганизуется система мотивов и
стимулов, отвечающая задачам
развития современного хозяйства.
Государственная собственность сама
по себе не отрицает возможности
успешного функционирования
отдельных отраслей, однако она
должна быть адекватна естественной
централизации производства в этих
сферах деятельности, а также не
препятствовать взаимодействию с
другими субъектами хозяйства на

основе закономерностей товарного производства.

Современные социологи, изучающие различные аспекты развития постиндустриальных обществ, обычно обращают внимание на три процесса, способствующих преодолению частной собственности. Во-первых, говорится о «размывании» монополии класса капиталистов на владение средствами производства, проявляющемся в том, что представители среднего класса активно вкладывают свои средства в акции промышленных и сервисных компаний. Во-вторых, отмечается

приобретение работниками паев и акций собственных предприятий и передача им в организованном порядке части фондов корпорации с целью формирования более сплоченных коллективов. В-третьих, указывается на расширение круга компаний, полностью контролируемых их персоналом.

На самом деле ни один из этих процессов не может, на наш взгляд, быть квалифицирован как реальный вызов существующим принципам собственности. Развертываясь в недрах рыночной системы, они ведут к перераспределению прав собственности, но не изменяют ни

целей ее использования, ни мотивации обладающих ею людей и, следовательно, не могут стать инструментом ее преодоления. Нельзя не согласиться с Р.Хейльбронером, уверенным, что экономика, основанная на широком распределении собственности среди различных слоев населения, вряд ли станет определять лицо хозяйственных систем XXI века [\[111\]](#)

Тем не менее диффузия прав собственности в рамках широкого круга лиц принимает сегодня значительные масштабы. В этом процессе отражается ряд тенденций, присущих современной

хозяйственной системе. С одной стороны, он призван несколько сгладить конфликты между работодателями и трудящимися: таким образом создается видимость партнерства между предпринимателями и работниками как совладельцами предприятия. С другой стороны, достигается чисто экономическая цель: демонстрируя персоналу возможность увеличения доходов за счет получения дивидендов по акциям и роста их курсовой стоимости, государство и частные компании стимулируют инвестиции мелких собственников в производство. Последняя задача

решается при этом гораздо более успешно; хотя данный подход так и не смог обеспечить преодоления некоторых форм социальных конфликтов, цели привлечения инвестиций в значительной мере были достигнуты.

Распределение прав собственности среди трудящихся весьма популярно в странах, где осуществляются радикальные приватизационные мероприятия. В Великобритании численность держателей мелких пакетов акций возросла за 1983—1991 годы с 2 млн. человек, что составляло 5 процентов взрослого населения, до 11 млн., или

27 процентов. В результате в руках работников сосредоточилось не более 10 процентов акций их компаний, а разброс цифр по отдельным предприятиям составлял от 6,5 до 31,9 процента. Однако мало кто из них был заинтересован в воздействии на стратегию предприятий, а инвестиционный эффект мог быть гораздо большим при покупке иных ценных бумаг; поэтому в течение трех-четырех лет после приватизации большинство работников продали свои акции, и удельный вес мелких собственников в совокупном акционерном капитале сократился на 40-70 процентов. В

первой половине 90-х годов во многом аналогичная ситуация была воспроизведена в ходе приватизации в странах бывшего СССР и Восточной Европы; сосредоточение акционерного капитала у крупных инвесторов произошло еще быстрее, а экономический эффект для работников, выступавших первоначальными держателями акций, оказался гораздо ниже.

В настоящее время владение небольшими пакетами акций рассматривается не как возможность реализовать свои функции собственника, а как вариант выгодного вложения свободных

средств. Как следствие, наиболее распространенным способом инвестиций становится участие в капитале финансовых компаний, приобретение паев и акций различного рода взаимных и пенсионных фондов.

Масштабы этого явления весьма внушительны. Если в начале 60-х годов индивидуальным собственникам принадлежало более 87 процентов всех акций американских компаний, а доля фондов, находившихся под контролем как частных компаний, так и государства, составляла немногим более 7 процентов, то через 20 лет

это соотношение установилось на уровне 66 процентов против 28, а в начале 90-х составляло 50 и 44 процента, соответственно. В Великобритании аналогичный процесс шел столь же активно; *если* 1982 году частные инвесторы контролировали 28 процентов акций, а взаимные и пенсионные фонды — 52 процента, то в 1992 году эти показатели составили соответственно 19 и 55 процентов. В 1984 году в США функционировал 1241 взаимный фонд; в 1994 году их было уже 4,5 тыс., а управляемые ими активы возросли за тот же период с 400 млрд. до 2 трлн. долл.

Развитие пенсионных фондов было не менее впечатляющим: их активы выросли с 548 млрд. долл. в 1970 году до 1,7 трлн. в 1989-м и также приблизились в последние годы к 2 трлн. долл. Сегодня обеим этим категориям инвесторов принадлежит, по различным оценкам, от одной трети до двух пятых всех активов американских корпораций.

На наш взгляд, деятельность взаимных и пенсионных фондов не дает оснований для констатации становления качественно новой фазы капитализма или даже выхода за пределы капиталистического способа производства. Она лишь

свидетельствует о стремлении людей
повысить свои доходы и обеспечить
надежное вложение денежных
средств. Не имея возможностей
влиять на деятельность
соответствующих фондов, инвесторы
остаются пассивными
наблюдателями за решениями
финансовых менеджеров. Взаимные
фонды представляют собой, скорее,
инструмент контроля над
поступлением сбережений,
жизненно важный для обеспечения
сбалансированности рыночного
хозяйства, чем средство,
позволяющее мелким инвесторам
стать полноправными

собственниками средств
производства.

Подобный процесс
«диссимиляции» собственности не
изменяет традиционных
экономических отношений по
меньшей мере по двум причинам.
Во-первых, новые
институциональные инвесторы
действуют как частные собственники
крупнейших компаний, оказывая
влияние на их политику и стратегию,
обеспечивая развитие корпорации и
привлекая необходимые для этого
ресурсы. Во-вторых, что гораздо
более существенно, представители
среднего класса, вкладывая средства

во взаимные фонды, по-прежнему не контролируют промышленные компании, лишь способствуя дальнейшей экспансии их производства и умножению прибылей.

Распределение части акций компании среди собственных работников осуществляется различными путями: часть заработной платы или премии может выплачиваться акциями, рабочим дается право приобретать ценные бумаги компании по льготным ценам и так далее. Подобные схемы реализуются в США, Канаде, Японии. в ряде стран Западной и

Восточной Европы. Однако случаи, когда в результате подобных мер трудящиеся приобретают реальный контроль над своей компаний, достаточно редки и, как правило, связаны с резким ухудшением финансового положения предприятия.

В 70-е и 80-е годы в США, преодолевавших последствия экономического кризиса, была разработана и широко применялась программа участия служащих в прибыли, получившая название ESOP (Employee Stock Ownership Plan). Некоторые ее элементы прижились и в других странах. Эта программа

обеспечила определенные положительные результаты, однако не изменила общей ситуации. Если в 1975 году, вскоре после ее разработки, она нашла применение в 1601 фирме с 248 тыс. занятых, то в 1989 году это были 10,2 тыс. фирм, охватывающих 11,5 млн. трудящихся. Им были переданы пакеты ценных бумаг предприятий — в среднем по 7 тыс. долл. на человека. В целом по США в рамках этой программы во владение работников перешли акции на сумму около 60 млрд. долл., что не превышает 2 процентов от стоимости активов промышленных и сервисных компаний,

контролируемых взаимными фондами. В Германии к началу 90-х годов не более 1,5 процента рабочих владели долей в акционерном капитале своих компаний, и эта доля, как правило, была весьма ограниченной [\[112\]](#). Характерно, что данная программа обычно применяется при столь критическом хозяйственном положении того или иного предприятия, когда работники вынуждены рассматривать цели выживания компании как свои собственные.

Третьим процессом, на который обычно указывают, говоря о преодолении частной собственности,

являются прецеденты полной собственности работников на свои компании. Примеры функционирования таких организаций выполняют, скорее, пропагандистскую роль, нежели широко внедряются в практику хозяйствования, и ограничены так называемыми «рабочими кооперативами», способными решать лишь локальные задачи. Подобная форма получила некоторое распространение в кризисные 70-е и 80-е годы. Единственным примером относительно успешно функционирующего крупного кооперативного объединения

является часто упоминаемая Мондрагонская кооперативная корпорация (МСС), однако большинство кооперативов выживает в первую очередь за счет более низкой заработной платы, большей продолжительности рабочего дня и других подобных мер.

Все указанные формы прямого участия работников в собственности своих предприятий — от передачи им части акций в рамках приватизационных программ до системы ESOP и функционирования мелких кооперативов — не дают и не могут дать сколь-либо серьезных оснований для утверждений о

реальном преодолении частной собственности. Отрасли, в которых действуют подобные предприятия, представляют собой наиболее отсталые секторы современной экономики, а их работники составляют не самую квалифицированную часть производственного персонала. Динамика их численности тесно коррелирует с циклическими кризисами: чем серьезнее экономические трудности, тем более активно используется передача работникам прав собственности на фактически безнадежные производственные фонды. Как

следствие, за последние несколько десятилетий, радикально изменивших современную экономику, ни одна из подобных форм не заняла такой доли в производстве общественного богатства или в структуре занятости, которая дала бы возможность говорить о ее перспективности.

Между тем современные технологические изменения открывают возможность для гораздо более радикального вызова частной собственности. Она отступает под натиском формирующейся системы собственности личной, адекватной прогрессу производительных сил в

последней четверти XX века. В этом случае мы имеем дело отнюдь не с модернизацией хозяйственной системы экономического типа, а с подлинным выходом за пределы экономического механизма взаимоотношений хозяйствующих субъектов.

***Становление
системы
личной
собственности***

В условиях информационной революции главным фактором, вызывающим реальную диссимилиацию традиционной *частной* собственности, выступает качественно новая по содержанию *личная* собственность. На протяжении многих столетий эта форма собственности не занимала в хозяйственной практике заметного места, и только сегодня возникли предпосылки для усиления ее роли. Среди них следует прежде всего отметить возрастающее значение знания как непосредственного производственного ресурса и доступность средств накопления,

передачи и обработки информации
любому специалисту, занятому в
сфере интеллектуального
производства.

«Чем пользуются те, кто
приумножает информационные
ценности? — спрашивает Т.Сакайя и
отвечает: — Конструктору нужны
стол, карандаш, угольники и другие
инструменты для графического
воплощения своих идей. Фотографам
и корреспондентам необходимы
камеры. Большинству программистов
достаточно для работы лишь
небольших компьютеров. Все эти
инструменты не так уж дороги и по
карману любому человеку», в

результате чего «в современном обществе тенденция к отделению капитала от работника сменяется противоположной — к их слиянию» [\[113\]](#) . Информационная революция (а мы уже говорили о том, сколь резко она удешевляет современные компьютерные системы и услуги связи) в значительной мере лишает господствующий класс индустриального общества монополии на средства производства, на которой базировалось его экономическое могущество. Весьма характерно, что монополия эта разрушается прежде всего в информационной отрасли,

решительно преобразующей все общественное производство. Сегодня личная собственность на средства производства используется в первую очередь не для расширения выпуска примитивных благ, а для создания информационных продуктов, технологий, программного обеспечения и нового теоретического знания.

Переход от системы машин к компьютерным системам радикально изменил характер современных производственных отношений, что и повлекло за собой трансформацию отношений собственности.

Представители «класса

интеллектуалов» отличаются от остальных занятых прежде всего иными принципами организации своей деятельности, ее отчасти нематериалистическими мотивами, новым отношением, которого они требуют к себе со стороны работодателя, и более высокой оплатой труда. Качества таких работников определяются не только тем, что они обладают способностью генерировать новое знание; инвестиции в образование в данном случае не являются аналогом затрат на профессиональное обучение фабричного рабочего

индустриальной эпохи. Основным качеством современного интеллектуала представляется его уникальность, ибо информация адекватно воспринимается далеко не всеми, и круг людей, способных преобразовывать получаемые сведения в готовые информационные продукты и новые знания, весьма ограничен. Поэтому даже если и считать затраты на образование определенным видом инвестиций, то подлинным результатом такого капиталовложения является не столько возрастающая заработная плата, сколько нечто иное, материализующееся не в

способностях работника, а в характеристиках создаваемых им благ. В то же время сегодня работник вполне может позволить себе владеть всеми необходимыми средствами производства — компьютером, доступом к информационным сетям и системам, средствами копирования и передачи информации и так далее.

Важнейшим следствием становится изменение отношения интеллектуального работника не только к средствам производства, но и к продукту своей деятельности. В капиталистическом обществе наемный трудящийся обладал собственностью лишь на свою

рабочую силу; однако в условиях отсутствия дефицита на рынке труда он не мог использовать ее как монопольную собственность. До начала информационной революции работники интеллектуальной сферы производства также продавали предпринимателю свою способность к труду, что ставило их в один ряд с другими представителями рабочего класса; владение уникальными знаниями выступало фактором, ограничивающим предложение соответствующих услуг и повышающим цену их рабочей силы. Сегодня же, получая доступ к средствам производства как к своим

собственным, специалист покидает пределы пролетариата; он освобождается от той зависимости от владельца средств производства, которая определяла характер общественных отношений в условиях индустриальной эпохи. При этом товаром, с которым работник высокотехнологичных и информационных отраслей производства выходит на рынок, становится *не его рабочая сила*, а *готовый продукт*, создаваемый с использованием собственных средств производства, — информационная технология, изобретение и так далее. Такой

работник выступает в роли
товаропроизводителя, стоящего вне
традиционных отношений капитала
и труда.

Сегодня частная собственность
на основные фонды и другие
вещественные элементы
общественного богатства не
обеспечивает ее хозяину такой же
экономической власти, как в
буржуазном обществе. Происходящие
перемены вызывают к жизни
дискуссию по поводу того, *что же*
именно является объектом
собственности современных
интеллектуальных работников.
Можно с достаточной

определенностью констатировать наличие по меньшей мере трех точек зрения. Согласно одной из них, главным объектом собственности выступает *готовый продукт творческой деятельности* — знания или информация. Сторонники второй акцентируют внимание на *организационном процессе* [\[114\]](#) и говорят о собственности на процесс производства. В третьем случае в качестве собственности рассматривается *труд*, обладающий уникальными характеристиками [\[115\]](#) . В литературе можно также встретить попытки ввести в научный оборот некоторые экзотические

понятия, которые, однако, в той или иной степени констатируют приоритет личных качеств человека над иными факторами в определении собственности: говорится о внутренней собственности, о некоей не-собственности, о том, что собственность вообще утрачивает какое-либо значение перед лицом знаний и информации, права владения которыми могут быть лишь весьма ограниченными и условными.

По мере укрепления уверенности в том, что интеллектуальная собственность и интеллектуальный капитал не менее важны для постиндустриальной

эпохи, нежели частная
собственность и денежный капитал
для буржуазного общества,
отношение к личным свойствам
человека и к создаваемым им
индивидуализированным благам как
к личной собственности становится
все более однозначным [\[116\]](#) .
Отмечая, что личная собственность
неотчуждаема [\[117\]](#) и служит более
мощным побудительным мотивом,
чем любой иной вид собственности,
современные социологи признают ее
истокom естественную
принадлежность человеку его
личных качеств и продуктов его
деятельности, а результатом —

преодоление свойственного
рыночной эпохе отчуждения
человека от общества [\[118\]](#) .

Обретение личной
собственностью новой ипостаси
стало предметом серьезных
исследований еще в 70-е годы.
Выдающуюся роль в этом сыграла
книга Г.Беккера о «человеческом
капитале», позже отмеченная
Нобелевской премией [\[119\]](#) . Вслед
за ней появилось множество работ о
человеческом, интеллектуальном и
других видах капитала, не
воплощенных в материальных
объектах, а лишь

персонифицированных в конкретных личностях.

Информационная революция закладывает основы модернизации отношений собственности. Новые собственники предлагают крупным компаниям и корпорациям не свой труд, а его результат, не рабочую силу, а потребительную стоимость, воплощенную в том или ином информационном продукте или новой производственной технологии. В то же время и руководители производства, в исключительно редких случаях являющиеся формальными владельцами соответствующего предприятия или

компаний, становятся
собственниками производственного
процесса — в той его части, в
которой они могут его
контролировать, а также
собственниками технологий и
способов выживания компании в
жесткой рыночной борьбе со своими
конкурентами. Наиболее серьезной
собственностью менеджеров
оказывается созданная и возвращенная
ими организация, причем под этим
термином скрывается
исключительно многообразное и
сложное явление, включающее в себя
не только внутренние
производственные технологии, но

также управление персоналом и концепцию поведения компании во внешней конкурентной среде.

Противостояние между капиталистом и наемным работником как владельцами средств производства и рабочей силы, характерное для индустриального общества, заменяется взаимодействием между работниками, способными самостоятельно развивать собственное производство, и менеджерами крупных промышленных и сервисных компаний как владельцами разных, но одинаково необходимых для

осуществления и совершенствования хозяйственного процесса условий. Как отмечает П.Дракер, сегодня «ни одна из сторон [корпорации: ни работники, ни предприниматели] не является ни "зависимой", ни "независимой"; они взаимозависимы» [\[120\]](#) .

Возможность самостоятельной деятельности, высокий уровень независимости от собственников средств производства формирует новую степень свободы современного работника. Еще в начале 90-х годов социологи стали отмечать, что «контроль над средствами производства жестко ограничен тем,

в какой мере они являются информационными, а не физическими по своему характеру Там, где роль интеллекта очень высока, контроль над орудиями труда оказывается рассредоточенным среди работников» [\[121\]](#) . Осознание человеком своей новой роли в производственном процессе, потенциальных возможностей выхода за пределы существующей структуры, а также решенная в целом проблема удовлетворения основных материальных потребностей приводят к тому, что творческие личности не могут более управляться традиционными методами.

При этом как собственность работников на знания и средства информационного производства, так и собственность менеджеров на инфраструктуру производства не являются частной собственностью в традиционном смысле данного термина. По сути дела, и те и другие способны сегодня в рамках товарного обмена предлагать своим контрагентам не столько собственно деятельность или способность к ней, сколько интеллектуальный продукт, возникающий в ходе сложного взаимодействия творческих личностей. Мы полагаем, что именно эти типы собственности

представляют собой те не реализовавшиеся еще окончательно формы личного владения условиями и средствами производства, которые и подрывают в конечном счете традиционные способы хозяйствования.

Экспансия личной собственности проявляется в последние десятилетия все более отчетливо. В последние годы идея «электронного коттеджа», выдвинутая в начале 80-х годов О.Тоффлером [\[122\]](#), получает зримое подтверждение: если в 1990 году в Соединенных Штатах 3 млн. работников были связаны со своим

рабочим местом главным образом телекоммуникационными сетями, то в 1995 году их насчитывалось уже 10 млн., причем, как ожидалось, это число должно вырасти до 25 млн. к 2000 году [\[123\]](#) . В 1995 году 65 процентов работников в компьютерной индустрии было занято в мелких и индивидуальных фирмах, и лишь 35 процентов — в крупных компаниях. В таких условиях человек вынужден общаться с гораздо большим числом контрагентов, нежели прежде, усваивать и перерабатывать гораздо большее количество информации. Расширяется круг людей, живущих и

работающих вполне самостоятельно, осваивающих новый тип поведения, в значительной мере не определяемый традиционными экономическими ценностями и не предполагающий частной собственности на средства производства как условия хозяйственной деятельности, а стоимости — как его главной цели.

Модифицированные разнообразными факторами, отношения частной собственности утратили в условиях становления постиндустриального общества то фундаментальное значение, которое они имели в рамках общества

индустриального. Частная
собственность в ее
«дезинтегрированных» формах
выступает в настоящее время скорее
как символ владения средствами
производства и условие получения
определенных доходов, чем как
воплощение возможности
действовать в качестве субъекта,
обладающего реальной
хозяйственной властью, переходящей
к собственникам знаний, процессов
и технологий.

Дихотомия частной и личной
собственности не имеет сегодня
признаков антагонизма, хотя и
формирует элементы нового

социального противостояния. В новых условиях те, кто получает средства к существованию, продавая свою рабочую силу, равно как и те, кто извлекает доходы из традиционных форм предпринимательства, принадлежат системе, базирующейся на частной собственности; те, кто не испытывает серьезных имущественных проблем, развивая собственные способности и находясь на переднем крае информационной революции, конструируют систему, формирующуюся на основе личной собственности. Первые представляют собой среду, в которой

распространены прежние
материалистические мотивы и
стимулы; вторые, напротив, в
значительной мере исповедуют
постматериалистические ценности.

* * *

Становление хозяйственной системы, основанной на личной собственности, представляет собой элемент естественного прогрессивного развития общества. Ренессанс личной собственности означает, с одной стороны, формирование неизвестного прежде типа свободы, но с другой — и возрождение той монополии,

которую отрицала собственность частная. Экспансия подобных отношений предполагает появление нового источника развития общества, обеспечивающего, однако, прогресс лишь одной его части, в то время как другая оказывается все более отчужденной по отношению к технологическим достижениям. Развитие нового типа собственности сопряжено с теми институциональными трансформациями, в результате которых последствия информационной революции становятся социальной реальностью. Тем самым закладывается фундамент

для формирования и развития таких качеств личности, такого типа индивидуального и общественного сознания, которые выведут человека за рамки любой жесткой организации, политической или хозяйственной: фактически это и будет означать рождение постэкономической личности.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоит наиболее принципиальное отличие частной собственности от личной?

2. Может ли частная собственность быть преодолена через обобществление производства?

3. Какие задачи могут быть решены в постиндустриальном обществе посредством рассредоточения собственности среди трудящихся?

4. Какие функции выполняют и какие не могут выполнять паевые и пенсионные инвестиционные фонды?

5. Что является предпосылкой широкого распространения личной собственности на средства производства?

6. Что выступает основным объектом личной собственности в современных условиях?

7. Каково соотношение понятий личной собственности и интеллектуального капитала?

8. Может ли личная собственность стать базой для формирования производственных отношений постэкономического общества?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Иноземцев В.Л. За пределами
экономического общества. М., 1998.
С. 357-403; *Иноземцев В.Л.*

Расколотаая цивилизация.
Наличествующие предпосылки и
возможные последствия
постэкономической революции. М.,
1999. С. 66-76; *Иноземцев В.Л.*

Исторические формы товарного
хозяйства как этапы прогресса
экономической общественной
формации // Вестник Московского
университета. Серия 6. Экономика.
1997. № 2. С. 22-50; Новая
постиндустриальная волна на
Западе. Антология. Пер. с англ. под

ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 401-447.

Дополнительная литература

Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999; Туроу Л. Будущее капитализма. Новосибирск, 1999; Иноземцев В.Л.

Сможем ли мы жить вместе? Рецензия на книгу: *Touraine A. Pourrons-nous vivre ensemble? Egaux et differents.* Р., 1997 // Вопросы философии. 1997. № 10. С. 188-191; *Arendt H. The Human Condition.* N.Y., 1959; *Becker G.S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education.* 3rd ed

Chicago-L, 1993; *Habermas J.* The Structural Transformation of the Public Sphere. Cambridge (Ma.), 1991; *Hammer M.* Beyond Reengineering. How the Process-Centered Organization Is Changing Our Work and Our Lives. N Y 1996; *Heilbroner R.* 21st Century Capitalism. N.Y.-L., 1993; *Radin M.J.* Reinterpreting Property. Chicago-L., 1993; *Stewart T.A.* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., 1997.

Лекция восьмая
**Устранение
эксплуатации и
новое**

социальное противостояние

Прогресс постиндустриального общества обусловливается высвобождением творческих сил человека и развитием его личности. Формирование современной хозяйственной системы закладывает основания для нового типа личной свободы. Во все времена считалось, что антиподами свободы выступают эксплуатация и угнетение, и она недостижима до тех пор, пока не разрешены основные имущественные противоречия. Поэтому стремление к

устранению эксплуатации никогда не утрачивало своего значения ни в идеологическом, ни в теоретическом аспекте. Признавая тот факт, что преодоление эксплуатации является одним из важнейших условий становления постэкономического общества, следует отметить, что каждый шаг в этом направлении представляет собой реальное воплощение того общественного прогресса, который базируется на деструкции стоимостных отношений и модернизации системы собственности.

Возможность преодоления эксплуатации

Эксплуатация представляет собой сложное явление, которое необходимо оценивать и как объективное общественное отношение и как субъективный феномен сознания. В первом ее качестве она связана с отчуждением и изъятием у человека части продукта его труда, а во втором — с непосредственной заинтересованностью человека в

личном присвоении производимых им, но отчуждаемых благ, с осознанием того, что подобное изъятие противоречит его внутренним целям.

Возникновение эксплуатации обусловлено противоположностью интересов, точно охарактеризованной еще А.Смитом. Рассматривая взаимоотношения буржуа и наемных работников, он отмечал, что «их интересы отнюдь не тождественны. Рабочие хотят получить как можно больше, а хозяева — дать как можно меньше». Эта формула была развита К.Марксом, определившим

извлечение прибавочной стоимости, то есть того избытка, который мог быть изъят у непосредственного производителя, в качестве цели капиталистического способа производства. С этого момента эксплуатация наемного труда была возведена в ранг основного принципа буржуазного общества.

Сегодня в литературе преобладает крайне расширительная трактовка эксплуатации. Согласно распространенному мнению, «эксплуатация... — это реакция на ситуацию, когда сплоченная группа контролирует какой-либо ценный ресурс, прибыль от которого она

может извлечь лишь путем использования труда других людей и исключения их из распределения созданной этим трудом добавленной стоимости».

Приведенные цитаты вполне отражают существо социального конфликта, лежащего в основе эксплуатации. Она порождается *столкновением материальных интересов людей, когда определенная потребность одного не может быть удовлетворена без ущемления потребности другого* — прежде всего в форме изъятия у непосредственного производителя определенной доли создаваемых им

благ. Учитывая, что речь идет об обществе экономического типа, легко понять, что обе стороны рассматривают присвоение материального богатства как свою цель; поэтому в ходе противостояния одна из них, не способная реализовать свой материальный интерес, становится непримиримым антагонистом другой. Такова схема происхождения основного конфликта экономической эпохи; он формируется вокруг проблемы распределения в условиях, когда присвоение материальных благ для большинства членов общества

является целью сознательной деятельности.

На наш взгляд, эксплуатация представляет собой насильственное или основанное на соблюдении принятых юридических норм отчуждение у производителя в пользу иных индивидов, организаций или общества в целом некоторого количества создаваемого им продукта в случае, если именно производство этого продукта является целью его деятельности.

Отчуждение может выступать в самых разных формах: от полного изъятия даже самых необходимых благ, сопровождающегося

последующим возвращением определенной их части правящим классом; в виде отчуждения прибавочного продукта на основе купли-продажи рабочей силы юридически свободными контрагентами; или же как санкционированное обществом направление благ на обеспечение общесоциальных потребностей. Это явление имманентно экономической эпохе, так как порождается всей совокупностью экономических закономерностей. При этом очень далеко от истины представление о том, что эксплуатация играла в истории лишь негативную роль.

Напротив, благодаря ей общество смогло концентрировать материальные ресурсы и усилия людей там, где они были необходимы, а также развить новые, передовые формы производства, ставшие основой дальнейшего прогресса. Как отмечает Р.Хейльбронер, «эксплуатация... это темная обратная сторона цивилизации, по меньшей мере в части достижения ее материальных успехов» [\[124\]](#) .

Социалисты и представители других утопических течений считали возможным преодоление эксплуатации через активное

развитие производства, которое сделало бы возможным полное удовлетворение постоянно растущих потребностей общества. Однако этот подход основывается на столь большом количестве допущений, что не может служить основой для определения реальных перспектив человечества. С одной стороны, производство никогда не сможет удовлетворить *всех потребностей общества*; с другой — даже при гипотетическом удовлетворении *всех потребностей общества* совершенно не очевидно, что окажутся удовлетворенными *все потребности составляющих его*

личностей. Совокупность целей и стремлений людей гораздо более обширна, чем цели и стремления общества, поэтому потребности всех его членов не могут быть не только *удовлетворены*, но даже *определены* усилиями социального целого.

Невозможно преодолеть эксплуатацию и через реформирование отношений распределения, чего пытались добиться сторонники коммунистических идей. Вознаграждение за ту или иную деятельность, если только она совершается в рамках материалистической мотивации,

никогда не будет восприниматься работником в качестве «достойной» оценки его трудового вклада. Отдельным фактором является существование общесоциальных потребностей, обуславливающих неустранимое отчуждение части продукта от непосредственных производителей. Таким образом, в рамках экономического общества эксплуатация в ее объективном аспекте оказывается неустранимой.

Единственным путем, на котором может быть найден утвердительный ответ на вопрос о возможности преодоления эксплуатации, является

рассмотрение ее с субъективной стороны.

В нынешних условиях проблема эксплуатации, как никогда ранее, не сводима только к объективистской ее составляющей. К сожалению, становление постиндустриального общества в течение нескольких десятилетий оставалось процессом, освещавшимся в социологической литературе в лучшем случае только с точки зрения его объективных компонентов — развития материальной базы производства, изменения характеристик рабочей силы, новой организации труда и так далее. Обычно его не рассматривали

как сложное социопсихологическое явление, как трансформацию, затрагивающую не только условия жизни и деятельности человека, но и его внутреннюю сущность, изменяющую его интересы и цели, ценности и стремления. Только в 90-е годы, когда масштаб и направленность перемен, инициированных двадцать лет назад, стали совершенно очевидными, началось активное осмысление новых тенденций, которое не могло не привести исследователей к парадоксальному выводу о том, что внешние изменения, происходящие в современном мире, имеют зачастую

меньшее значение для новых трансформаций, нежели субъективные представления об их источниках, ходе и направлениях, а реальное место человека в обществе и мотивы его деятельности становятся подчиненными по отношению к его представлениям о таковых.

В развитии представлений человека о собственной деятельности и заложена, на наш взгляд, возможность преодоления эксплуатации. Единственным реальным изменением, способствующим ее устранению, служит изменение внутренней

организации самой человеческой активности. До тех пор, пока люди ориентированы на производство и присвоение максимально возможного количества материальных потребительных стоимостей, любое препятствие на пути к этой цели будет восприниматься ими как эксплуатация. Однако если структура потребностей изменится таким образом, что материальные мотивы перестанут быть доминирующими, характер активности может быть кардинальным образом преобразован. Человек, достигший уровня материального потребления,

который он считает для себя достаточным, начинает, как было показано выше, связывать свои цели в первую очередь с совершенствованием собственной личности.

Возможны два варианта осуществления подобных изменений, оба предполагают возросшую свободу человека, но приводят к различным результатам.

Один из вариантов предполагает до известной степени искусственное самоограничение, когда люди определяют тот или иной уровень материального благосостояния как достаточный и

позволяющий нематериальным ценностям и стремлениям доминировать над материальными. В таком случае внутреннее удовлетворение человека исходит от деятельности, которой он занят в свободное от профессиональных занятий время. Люди, достигшие высоких, по их меркам, параметров благосостояния, проявляют себя в самых разных областях, расширяющих их кругозор, развивающих их способности и возвышающих оценку их личности как в собственных глазах, так и в глазах окружающих. Однако в данном случае речь может идти

скорее лишь об иллюзорном преодолении зависимости человека от материальных целей. Теперь не только имущественные условия его жизни, но и возможность самореализации, которая ценится исключительно высоко, оказываются в зависимости от профессиональной деятельности и, в конечном счете, от размера получаемого за нее вознаграждения. Конфликт, лежащий в основе эксплуатации, не устраняется, а лишь камуфлируется: человек в случае изменения своего статуса как работника оказывается теперь перед лицом не только сокращения своего текущего

материального потребления, но и утраты возможности самореализации вне производственного процесса, что может стать причиной серьезного социального конфликта. Кроме того, многие люди способны определить удовлетворяющие их показатели благосостояния на весьма невысоком уровне и канализовать свои творческие усилия в экзотических направлениях, отнюдь не способствующих процветанию общества в целом.

Другой вариант предполагает, что развитие способностей человека и получаемое им внутреннее удовлетворение связаны с его

профессиональной деятельностью. Теперь эффект удовлетворения достигнутым уровнем материального благосостояния оказывается совершенно иным. Когда социологи впервые пытались обозначить данный феномен, появился не вполне корректный, но показательный термин «работник интеллектуального труда (knowledge-worker)», в котором оказались соединены различные характеристики нового типа работника: во-первых, его изначальная ориентированность на оперирование информацией и знаниями; во-вторых, фактическая

независимость от внешних факторов собственности на средства и условия производства; в-третьих, крайне высокая мобильность и, в-четвертых, желание заниматься деятельностью, открывающей прежде всего широкое поле для самореализации и самовыражения, хотя бы и в ущерб сиюминутной материальной выгоде [\[125\]](#) .

Принципиальным моментом оказывается возможность автономной созидательной деятельности такого работника; в этом случае мы сталкиваемся с реальным превращением труда в творчество, а его субъекта — в

личность, чья деятельность мотивирована по канонам постиндустриальной эпохи. П.Дракер подчеркивает, что современные работники интеллектуального труда *«не ощущают* (курсив мой. — В.И.), *что их эксплуатируют как класс»* [\[126\]](#) , и с подобным утверждением мы не можем не согласиться. Более того, по причине своей внутренней свободы подобная деятельность оказывается намного более продуктивной.

Разумеется, люди всегда зависимы от обстоятельств, не свободны от общества, в котором живут, его установлении и

принципов, но если они ориентируются прежде всего на интересы и приоритеты самореализации, а не на повышение материального благосостояния, то не воспринимают изъятие некоторой части производимого ими продукта как фактор, кардинально воздействующий на их мироощущение и действия. В этом отношении они, безусловно, находятся за пределами эксплуатации, и расширение круга людей, чья деятельность мотивирована подобным образом, рост их влияния, представляет собой один из важнейших факторов,

обеспечивающих совершенно новое качество хозяйственного роста развитых стран в 90-е годы.

Изменение мотивации и осознания своего места в мире у небольшой части людей не модифицирует кардинальным образом социальных ориентиров большинства; между тем современный этап развития постиндустриального общества как раз и характеризуется тем, что этот процесс внешне не всегда заметен. Однако в будущем, когда деятельность значительной части людей станет мотивированной неэкономически, он превратится в

основной фактор социальной эволюции.

Поскольку эксплуатация представляется порождением *конфликта интересов*, условия, в которых человек способен *перестать ощущать* эксплуатацию, могут возникнуть только при *качественном изменении его ценностных ориентиров*. Если изъятие у производителя его продукта (а в том, что оно будет происходить столь долго, сколь долго люди будут жить сообществами, сомневаться не приходится) не будет восприниматься им как противоречащее его целям и

интересам, эксплуатация в ее традиционном понимании перестанет оказывать существенное воздействие на социальные отношения. Преодоление эксплуатации становится уже теперь фактически тождественным расширению возможностей самореализации личности в условиях снижения остроты материальных потребностей и выраженного стремления к самосовершенствованию.

Преодоление эксплуатации, таким образом, выступает обратной стороной замещения труда творческой деятельностью.

Именно рассмотрение труда в качестве основного вида деятельности в рамках экономической эпохи дает возможность провести последовательный анализ исторических перспектив эксплуатации. Труд как деятельность, заданная стремлением к удовлетворению материальных потребностей человека, накладывает отпечаток на все стороны его жизни, и воплощенные в феномене эксплуатации противоречия суть лишь одно из проявлений несвободного характера такой активности.

Дихотомия труда и творчества

Особого внимания в данном контексте заслуживает то обстоятельство, что в большинстве случаев понятие «труд» применяется в чрезвычайно широком смысле, сильно затрудняющем понимание происходящих в современном обществе процессов. В одной из своих недавних работ Дж.К.Гэлбрейт совершенно справедливо писал: «Следует четко констатировать факт

принципиальной важности, о котором редко упоминается в экономической литературе: существует проблема с термином "труд (work)", [который] обозначает резко контрастирующие виды деятельности; по своей неоднозначности он вряд ли имеет много аналогов в каком-либо языке» [\[127\]](#) . Мы согласны с ним в том, что понятие «труд» (в английском языке — «work», во французском — «travail», в немецком — «Arbeit») действительно не определено достаточно строго в большинстве социологических исследований.

Противоречивая и двойственная природа человеческой деятельности отмечалась философами еще в прошлом веке. Одним из примеров тому могут стать работы К.Маркса, определявшего труд как «процесс, совершающийся между человеком и природой,.. в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой» [\[128\]](#) , как «вечное условие человеческой жизни, не зависящее от какой бы то ни было формы этой жизни, а, напротив, одинаково общее всем ее общественным формам» [\[129\]](#) , но в

то же время отмечавшего, что «говорить о свободном, человеческом, общественном труде, о труде без частной собственности [значит допускать] одно из величайших недоразумений» [\[130\]](#) , и провозглашавшего, что «коммунистическая революция выступает против прежнего характера деятельности, устраняет труд» [\[131\]](#) .

В современных условиях в социологической литературе укоренилась позиция, согласно которой в рамках продуктивной деятельности следует выделять два ее вида: с одной стороны,

осуществляющуюся под
воздействием внешней материальной
необходимости, с другой —
внутренне свободный процесс
самореализации индивида. В
отличие от ситуации, которую мы
анализировали во второй лекции в
связи с терминологическими
проблемами, возникающими вокруг
понятия постэкономического
общества, отличия в видах
продуктивной деятельности
наиболее последовательно
прослеживаются в англоязычных
исследованиях, где для обозначения
«труда» используются
взаимозаменяемые на первый взгляд

понятия «work» и «labour». Первое выступает в данном случае как более широкое, а второе — как более узкое, использующееся для обозначения деятельности, вызванной экономической необходимостью. Классическое определение труда в узком смысле слова («labour») дано в начале XX века А.Маршаллом, отмечавшим, что *«труд (labour) — это любое умственное или физическое усилие, целиком или частично направленное на получение каких-то иных благ, кроме удовлетворения от самого процесса работы»* [\[132\]](#) . Подобный подход, нельзя не отметить, укоренен в

сознании англоязычных исследователей исключительно глубоко. Когда А.Смит говорит о «ежегодном *труде* каждой нации [как о том фонде], который изначально снабжает ее всем необходимым и удобным для жизни, что она ежегодно потребляет и что всегда либо является непосредственным продуктом этого труда, либо приобретается у других наций за этот продукт» [\[133\]](#) , он применяет понятие «labour», а не «work». Когда Х.Арендт определяет «labour» как «наиболее частный (private) из всех видов человеческой деятельности» [\[134\]](#) , она также

отмечает его связь с феноменом собственности и процессом накопления общественного богатства.

Напротив, термин «work» обозначает крайне широкий круг явлений. Ю.Хабермас отождествляет его с любой рациональной целенаправленной активностью [\[135\]](#) ; Э.Жакс говорит о труде как о «применении здравого смысла для достижения цели в пределах своих возможностей к максимально определенному сроку» [\[136\]](#) ; Ч.Хэнди в своем анализе видов work распространяет это понятие на самую разнообразную человеческую

активность [\[137\]](#) ; Д.Белл описывает доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную деятельность как «pre-industrial, industrial and post-industrial work» [\[138\]](#) . При этом большинство исследователей не считают work «деятельностью, которой мы занимаемся по необходимости или ради денег» [\[139\]](#) , различая оплачиваемый (paid) и свободный (free) work [\[140\]](#) .

Таким образом, пусть и с некоторой долей условности, можно утверждать, что оба подхода — марксистский и неоклассический — сходятся в рассмотрении labour как деятельности, продиктованной

внешней необходимостью, границы которой заданы пределами удовлетворения материальных потребностей человека, а work — как продуктивной активности человека вообще. В таком контексте легко согласиться с мнением Р.Хейльбронера о том, что «мир без труда (work) — это фантазия, причем опасная» [\[141\]](#), однако вряд ли такая формулировка окажется справедливой, если использовать понятие «labour».

Мы считаем, что переход от деятельности, обусловленной экономической необходимостью, к активности, свободной от подобной

системы стимулов, может быть обозначен как переход от *труда* к *творчеству*, от *labour* к *creativity*.

При этом, если понимать творчество как внутренне мотивированную рациональную деятельность, оказывается, что *определить деятельность как труд или творчество может только сам ее субъект*.

Преодоление труда происходит в первую очередь на социопсихологическом уровне; и поскольку процесс труда задает целый ряд фундаментальных экономических явлений и закономерностей, можно предположить, что преодоление

экономических основ социума
осуществляется не через
трансформацию социальных
структур, а вследствие духовной и
интеллектуальной эволюции
составляющих их людей. Этот вывод,
который невозможно сделать в
рамках любого из направлений
постиндустриальной теории,
составляет основу нашего подхода к
анализу преодоления эксплуатации.

***Новое
социальное
противостояние***

в постиндустриальном обществе

Эксплуатация существовала в условиях всех классовых обществ, но не она породила классовую структуру и не ее преодоление способно устранить таковую; поэтому формирующееся общество не может ни элиминировать конкурентное распределение создаваемых благ между своими членами, ни, тем более, сделать его равным. *Постиндустриальное общество, утверждая принципы свободы не утверждает принципов равенства*

— и в этом заключено его важнейшее отличие от традиционного идеала социалистов. Новое общество может оказаться не менее жестко разделенным на социальные группы, чем прежние, но критерием подобного деления станет уже не собственность на материальные блага, а личностные качества человека, и в первую очередь его способность оперировать информацией и знаниями, создавать новые информационные продукты или хотя бы адекватно усваивать уже имеющиеся.

Все статистические исследования показывают, что

тенденции к снижению
неравномерности распределения
материального богатства, имевшие
место в развитых демократиях с
начала нашего столетия, в 70-е годы
сменились на противоположные. Это
стало неожиданностью для
оптимистов, предсказывавших
эволюционный переход к строю
социальной гармонии. Общество,
выходящее за индустриальные рамки,
показывает, что проповедь
имущественного равенства — такой
же наивный пережиток прошлого,
как и утверждение о равенстве
способностей, данных человеку от
рождения; мы становимся

свидетелями того, как обретение долгожданной *свободы* может оказаться не в состоянии компенсировать крах надежды на *достижение равенства* и воспрепятствовать возникновению социального конфликта.

Проблема нового социального противостояния выступает одной из наиболее актуальных тем современного обществоведения. Эволюция соответствующих оценок прошла три этапа, в целом отражающих развитие самого западного общества.

В первый период, в 50-е и 60-е годы, доминировала весьма

оптимистическая точка зрения, согласно которой с преодолением индустриального строя острота классового конфликта должна уменьшаться. Так, Р.Дарендорф, считая, что «при анализе конфликтов в посткапиталистических обществах не следует применять понятие класса», апеллировал в первую очередь к тому, что классовая модель социального взаимодействия утрачивает свое значение по мере снижения роли индустриального сектора. «В отличие от капитализма, в посткапиталистическом обществе, — писал он, — индустрия и социум отделены друг от друга. В нем

промышленность и трудовые конфликты институционально ограничены, то есть не выходят за пределы определенной области, и уже не оказывают никакого воздействия на другие сферы жизни общества» [\[142\]](#) . Между тем такая позиция даже в тот период не была единственной; одну из наиболее интересных точек зрения предложил Ж.Эллюль, указавший, что классовый конфликт не устраняется с падением роли материального производства, и даже преодоление труда и его замена свободной деятельностью приводят не столько к устранению данного социального противостояния,

сколько к перемещению его на внутриличностный уровень [\[143\]](#) .

Второй этап пришелся на 70-е и 80-е годы, когда пришло понимание того, что классовые противоречия связаны отнюдь не только с экономическими проблемами. В это время Р.Ингледарт отмечал, что «с возникновением постиндустриального общества влияние экономических факторов постепенно идет на убыль; по мере того как ось политической поляризации сдвигается во внеэкономическое измерение, все большее значение получают неэкономические факторы» [\[144\]](#) . В

среде исследователей получила признание позиция, в соответствии с которой формирующаяся социальная система характеризуется делением на отдельные слои не на основе отношения к собственности, как это было прежде, а на базе принадлежности человека к социальной группе, отождествляемой с определенной общественной функцией. Таким образом, оказалось, что новое общество, которое называлось даже постклассовым капитализмом, опровергает все предсказания, содержащиеся в теориях о классах, социалистической литературе и

либеральных апологиях; это общество не делится на классы, но и не является эгалитарным и гармоничным.

На третьем этапе основные усилия сосредоточились на характеристике природы нового социального конфликта. Именно в этот период появились определения противостояния индустриалистов и постиндустриалистов, представителей «второй» и «третьей» волны, материалистов и постматериалистов. Весьма примечательно, что акценты в анализе постепенно переносятся с *типов поведения* на *структуру*

ценностей человека, то есть с объективно фиксируемых на совершенно субъективные характеристики личности.

Сегодня можно констатировать, что становление постиндустриальной системы сделало анахронизмом прежние принципы деления общества на представителей буржуазии и пролетариата. Как отмечал еще К.Реннер, «рабочий класс в том виде, в котором он описан в "Капитале" К.Маркса, более не существует» [\[145\]](#), и с таким утверждением трудно не согласиться. Рабочий класс в последние десятилетия не только

сократился количественно, но и распался на две группы, одна из которых состоит из квалифицированных работников индустриального сектора, вполне относящихся по доходам и социальному положению к среднему классу, вторая представляет собой «неопролетариат», состоящий либо из людей, занятых на непостоянных работах, либо из тех, чьи интеллектуальные способности остаются невостребованными нынешней технической организацией труда. Однако и верхушка современного общества также не похожа на прежнюю

буржуазию. В литературе предложено множество определений господствующей элиты (технократия, меритократия, адхократия и так далее), воплощающей в себе знания и информацию о производственных процессах и о механизме социального прогресса в целом; при этом обычно подчеркивается, что данная социальная общность быстро консолидируется и приобретает вполне четкие классовые интересы. Основная часть общества в этих условиях оказывается отнесенной к среднему классу; однако само это понятие представляется обозначением слишком аморфной

группы. Неясности в вопросе об определении границ данного общественного класса, на наш взгляд, представляют собой нечто большее, нежели один из недостатков современной социологической теории. «Средний класс» *неопределяем в условиях зрелого постиндустриального общества,* поскольку не является важной составной частью этого социума; сегодня он представляет собой не оплот того общества, которое было построено на нем как на своем базисе в межвоенные годы и сохранялось в неизменном виде почти полвека, а скорее страту, во все

большей степени
диссимулирующуюся под
воздействием новых
технологических изменений.

Таким образом, современная концепция социальной структуры постиндустриального общества предполагает наличие трех основных групп: господствующего класса, обычно трактуемого как технократический класс; среднего класса квалифицированных работников и низших менеджеров; и низшего класса, в который включаются работники физического труда, не способные «вписаться» в высокотехнологичные процессы,

представители отмирающих профессий, а также некоторые другие элементы, оказавшиеся в стороне от происходящих преобразований. Основные социальные противоречия, связанные с наличием этих трех классов, обычно определяют следующим образом. *Во-первых*, современные хозяйственные тренды способствуют пополнению рядов низшего класса, так как производство предъявляет все большие требования к качеству рабочей силы, и этот процесс чреват социальным конфликтом небывалого ранее масштаба. *Во-вторых*, роль доминирующего класса определяется

его контролем над информацией и знаниями, в то время как реальной властью во многом обладают прежние институты, еще не в полной мере являющиеся выразителями интересов техноструктуры. Наконец, *в-третьих*, средний класс, или класс профессионалов, слишком разнороден, чтобы реально представлять залог социального процветания и, скорее всего, именно через него пройдет граница будущего социального расслоения.

На наш взгляд по мере развития постиндустриального общества возникает переходная форма классового деления, противоречивым

образом объединяющая принципы, основанные как на отношениях собственности, так и на способностях к инновациям. В соответствующей ситуации основная линия классового деления будет быстро смещаться от разграничения управляющих и управляемых к разграничению создателей продукта (прежде всего интеллектуального) и пользователей; способных и не способных к производству и потреблению информационных благ. Формируется система, в рамках которой базой для социальных различий становятся интеллектуальный уровень человека

и его способности. В данном случае сохраняется возможность говорить о том, что основой классового деления служит собственность, но на этот раз не отчуждаемая собственность на средства и условия производства, а неотчуждаемые права на способности человека, не сумма материальных благ, которой может воспользоваться каждый получивший к ним доступ, а система информационных кодов, доступная лишь избранным.

Новое классовое деление не только возводит стену между теми, кто имеет доступ к информационным технологиям и

способности, достаточные для их эффективного использования, и теми, кто лишен таковых, но приводит также и ко все более непропорциональному распределению общественного богатства. По мере того, как массовое производство вытесняется на периферию экономической жизни, а то и вообще выносится за пределы развитых стран, занятые в нем работники становятся изгоями собственного социума; их отторжение от общественного производства представляется не временной безработицей, а вечным отлучением от социально значимой

деятельности. Общество, ориентиры и ценности которого во все большей степени устанавливаются интеллектуальной элитой, определяет снижающееся вознаграждение за труд этих людей, все менее и менее соответствующее если не их действительной роли в обществе, то их собственному представлению о таковой (что в современных условиях может рассматриваться фактически как одно и то же).

Те, кто осознал в качестве наиболее значимой для себя потребности реализацию нематериальных интересов,

становятся субъектами
неэкономических отношений и
обретают внутреннюю свободу,
немыслимую в рамках
экономического общества. Именно в
этом аспекте и можно говорить о
преодолении эксплуатации в рамках
постэкономической трансформации.
В то же время нельзя не учитывать,
что даже сегодня экономически
мотивированная часть общества
остаётся доминирующей и не только
сохраняет внутри себя все прежние
конфликты, но и вступает в
серьёзное противоречие с
мотивированной неэкономически,
причём оказывается, что

преодоление эксплуатации в рассмотренном выше понимании идет параллельно с формированием нового комплекса серьезных социальных противоречий.

Преодоление эксплуатации, которое можно расценить как выдающееся достижение социального прогресса, представляется сегодня явлением неоднозначным. Люди, реально движимые в своих поступках нематериалистическими мотивами и стимулами, составляют пока явное меньшинство и выделяются в социальную группу, которая, с одной стороны, определяет развитие

общества, а с другой — жестко отделена от большинства его членов и противостоит им как нечто порой совершенно чуждое.

Именно на этом этапе мы и начинаем констатировать противоречия, свидетельствующие о нарастании социального конфликта, который не принимался в расчет в большинстве постиндустриальных концепций.

Во-первых, люди, находящие на своем рабочем месте возможности для самореализации и внутреннего совершенствования, выходят за пределы эксплуатации. Их круг расширяется, они контролируют

знания и информацию — важнейшие ресурсы, от которых зависят темпы и характер социального прогресса. При этом общество в целом еще управляется методами, свойственными прежней эпохе; следствием становится то, что часть людей оказывается вне рамок социальных закономерностей, обязательных для большинства населения. Социум, оставаясь внешне единым, внутренне раскалывается, и экономически мотивированная его часть начинает все более остро ощущать себя людьми второго сорта; *за выход одной социальной группы за пределы*

эксплуатации общество платит
обостряющимся ощущением
угнетенности, охватывающим
другие его слои.

Во-вторых, группа
нематериалистически
ориентированных людей, которые не
ставят своей основной целью
присвоение вещного богатства,
обретают реальный контроль над
процессом производства, и все более
и более значительная часть
национального достояния начинает
перераспределяться в ее пользу. Не
определяя обогащение в качестве
своей цели, новый высший класс
получает от своей деятельности

именно этот результат. В то же время люди, не обладающие ни способностями, необходимыми в высокотехнологичных производствах, ни образованием, позволяющим развить такие способности, пытаются решать задачи материального выживания, ограниченные вполне материалистическими целями. Однако сегодня их доходы не только не повышаются, но снижаются по мере хозяйственного прогресса. Таким образом, *первые получают от своей деятельности результат, к которому не стремятся, а вторые не могут достичь материального*

благополучия, которое ставят своей целью.

В такой ситуации приходится признать, что все ранее известные принципы социального деления — от базировавшихся на собственности до предполагающих в качестве своей основы область профессиональной деятельности или положение в бюрократической иерархии — были в гораздо меньшей мере заданными естественными и неустраняемыми факторами. С переходом к постиндустриальному обществу положение меняется. Люди, составляющие его элиту, обладают качествами, не обусловленными

внешними факторами. *Сегодня* не общество, не социальные отношения делают человека представителем господствующего класса, и не они дают ему власть над другими людьми; *сам человек формирует себя как носителя качеств, делающих его представителем высшей социальной страты.* Знания и информация являются *наиболее демократичным источником власти,* ибо все имеют к ним доступ, а монополия на них невозможна. Однако в то же время знания и информация являются и *наименее демократичным фактором производства,* так как доступ к ним отнюдь не означает обладания ими.

Современное социальное
противостояние порождается
сущностными отличиями
внутреннего потенциала различных
членов общества.

Новое социальное деление
может стать более опасным, чем
разделенность капиталистического
общества на буржуа и пролетариев.
Центральный конфликт
индустриального общества возникал
вокруг распределения материального
богатства. Противостояние,
основанное на владении
собственностью и отстраненности от
нее, имело как потенциальные
возможности разрешения через ее

перераспределение, так и механизм смягчения, основанный на повышении благосостояния наиболее обездоленных групп населения. Знания и способности, составляющие основной ресурс, обеспечивающий рост благосостояния неэкономически мотивированной части общества, не могут быть ни отчуждены, ни перераспределены. При этом совершенно очевидно, что экономическая поддержка незащищенных слоев населения также перестает быть эффективной; усилия же, направленные на повышение образовательного уровня

могут сказаться в лучшем случае через десятилетия, а скорее всего — даже через несколько поколений. Поэтому возникающее социальное деление и сопровождающий его конфликт, возможно, станут более сложно изживаемыми, чем социальные проблемы буржуазного общества.

* * *

Таким образом, мы вплотную подошли к тому комплексу проблем, которые лишь изредка и не систематически поднимаются в рамках теории постиндустриального общества. Уже сегодня многие

социальные процессы и тенденции вполне определенно свидетельствуют о том, что развитие этой новой социальной реальности не будет свободно от противоречий как между отдельными общественными классами, так и между целыми регионами современного мира. Анализ проблем, возникающих вокруг преодоления эксплуатации, показывает, что для осуществления непротиворечивого перехода к постэкономическому обществу необходимо так согласовать тип и темп развития, чтобы *формирование и усвоение в широких кругах населения нематериальных*

ценностей как доминирующих произошло быстрее, чем основанная на них система подверглась бы радикальному разрушительному воздействию со стороны тех, кто еще не воспринял эти ценности в качестве основных. Подобная задача крайне сложна и для наиболее развитых стран; учитывая же, что народы многих регионов планеты еще не вкусили плодов даже индустриального прогресса, можно осознать масштабность сегодняшнего перехода и неоднозначность перспектив его завершения.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем заключены основные недостатки широкого определения понятия «труд»?

2. Насколько важно для понимания природы эксплуатации различение труда и творчества как двух основных видов человеческой деятельности?

3. В чем заключена суть социального конфликта, лежащего в основе эксплуатации?

4. Может ли эксплуатация быть преодолена на основании

реформирования отношений собственности и распределения?

5. Каковы основные условия, необходимые для преодоления эксплуатации в ее субъективных аспектах?

6. Какие качества отличают работника современного постиндустриального хозяйства?

7. На основании каких признаков происходит выделение основных социальных групп постиндустриального общества?

8. Чем обуславливается возможная острота социального конфликта в постиндустриальном обществе?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М., 1998. С. 208-246, 404-457; *Иноземцев В.Л.* Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М., 1999. С. 76-89; *Иноземцев В.Л.* Эксплуатация: объективная данность и феномен сознания. Размышления о перспективах

социального прогресса // Коммунист. 1991 № 10. С. 8-17; *Иноземцев В.Л.* Эксплуатация: феномен сознания и социальный конфликт // Свободная мысль. 1998. № 2. С. 84-97.

Дополнительная литература

Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 // *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е издание. Т. 23; *Маркс К.* Критика Готской программы // *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е издание. Т. 19; *Иноземцев В.Л.* Концепция постэкономического общества // Социологический журнал. 1997. № 4. С. 71-78; *Arendt H.* The Human

Condition. N.Y., 1959; *Dahrendorf R.* Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford, 1959; *Galbraith J.K.* The Good Society. The Humane Agenda. Boston-N.Y., 1996; *Jaquvs E.* Creativity and Work. Madison (Ct.), 1990; *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (NJ), 1990; *Habermas J.* Towards a Rational Society. Boston, 1971.

Лекция девятая
**Социальная
структура
постиндустриального
общества**

Становление

постиндустриального общества радикально изменяет сущность и мотивацию человеческой деятельности, модифицирует корпоративные принципы и определяет новые формы организации товарного производства. В подобной ситуации невозможно предположить, что столь масштабная трансформация оставляет незатронутыми глубинные основы социальной организации, не порождает новые общественные страты, не вызывает к жизни новые линии классового противостояния. Конфигурация общества всегда

определялась и сегодня определяется
формами организации его
производительных сил; поэтому мы
должны уделить внимание тем
социальным последствиям, к
которым приводит современная
постиндустриальная трансформация.

*Попытки
осмысления
новой
социальной
стратификации*

Проблема изменяющейся социальной структуры попала в поле зрения социологов в первые послевоенные годы. К этому периоду относятся достаточно эпизодические высказывания на данную тему, однако большинство из них позволяет утверждать, что в центре внимания исследователей оказывались не столько *распределение материального богатства*, сколько *статусная роль человека* в постиндустриальном обществе.

Наблюдая резкое снижение влияния традиционного класса буржуа, чья власть основывалась на

чисто экономических факторах, Р.Дарендорф в конце 50-х годов одним из первых высказал мысль о том, что «представителей правящего класса посткапиталистического общества следует искать на верхних ступенях бюрократических иерархий, среди тех, кто отдает распоряжения административному персоналу» [\[146\]](#) . В тот же период К. Райт Миллс отметил, что в условиях постоянного усложнения социальной организации основную роль играют не имущественные или наследственные качества человека, а занимаемое им место в системе социальных институтов [\[147\]](#) .

Учитывая то значение, которое авторы теории постиндустриального общества придавали теоретическому знанию как важнейшему фактору социального прогресса, легко объяснить тот факт, что именно обладание информацией и знаниями, навыками и умениями стало одним из оснований причисления человека к доминирующему классу нового общества.

Понимание этого факта широко распространилось в конце 50-х — начале 60-х годов. В 1958 году М.Янг издает свою фантастическую повесть «Возвышение меритократии», где обрисовывает

грядущий конфликт между интеллектуалами и остальной частью общества [\[148\]](#) ; в 1962 году Ф.Махлуп вводит в научный оборот термин «работник интеллектуального труда (knowledge-worker)», подчеркивающий ранее неизвестные черты нового типа работника: его ориентированность на оперирование информацией и знаниями; фактическую независимость от факторов собственности на средства производства; высокую мобильность и стремление к деятельности, открывающей поле для самореализации и самовыражения

даже в ущерб сиюминутной материальной выгоде. Все больше исследователей приходят в этот период к выводу, что новая роль знания вызывающая массовое появление подобных работников, не может не привести к радикальным подвижкам в общественной структуре.

С начала 60-х и вплоть до середины 80-х годов в западной социологии ведется анализ двух процессов, имеющих непосредственное отношение к формированию новой социальной структуры постиндустриального общества.

Первым из них является снижение влияния и внутренний раскол рабочего класса. Основываясь на анализе меняющейся структуры народного хозяйства развитых стран, многие авторы отмечали, что пролетариат становится далеко не самой заметной социальной группой современного общества, а его представители оказываются разобщены по образовательному уровню, интересам, национальным и расовым признакам [\[149\]](#) . В 1973 году Д.Белл, экстраполируя тенденции предшествующих двадцати лет, утверждал, что к концу века рабочий класс сохранится лишь

как второстепенная социальная группа. При этом подчеркивалось, что упадок традиционного пролетариата сопровождался и его растущей дифференциацией.

В условиях становления постиндустриального общества с одной стороны, все большее число видов труда требуют серьезной профессиональной подготовки, а занятые таким трудом работники относятся по своим жизненным стандартам и сфере своих интересов к средним слоям общества, в силу чего по ряду признаков выходят за рамки традиционно понимаемого пролетариата. Однако с другой

стороны, те же процессы порождают потребность в значительной массе низкоквалифицированного труда, применяющегося как в материальном производстве, так и в сфере услуг. Эта вторая часть прежде единого рабочего класса состоит, по словам А.Горца, «из людей, которые стали хронически безработными, либо из тех, чьи интеллектуальные способности оказались обесцененными современной технической организацией труда», и может быть названа «не-классом нерабочих», или «неопролетариатом» [\[150\]](#) . Результатом становится фактическое исчезновение рабочего

класса в том его понимании, какое вкладывали в это понятие К.Маркс и его последователи.

Вторым выступает обособление новой элиты постиндустриального общества. Уже к середине 70-х годов среди социологов стало доминировать представление о том, что эта страта объединяет прежде всего людей, воплощающих в себе знания и информацию о производственных процессах и механизме общественного прогресса в целом. «Если в предыдущем столетии господствующими фигурами были предприниматели, бизнесмены и

промышленные руководители, — писал Д.Белл, —то "новыми людьми" оказываются ученые, математики, экономисты и создатели новой интеллектуальной технологии» [\[151\]](#) . Предельно широкое определение этой социальной страты дал Дж.К.Гэлбрейт, указавший, что «она включает всех, кто привносит специальные знания, талант и опыт в процесс коллективного принятия решений» [\[152\]](#) . В это же время ряд авторов поспешили не только объявить технократов доминирующим классом постиндустриального общества, но и назвать его субъектом подавления

остальных социальных слоев и групп [\[153\]](#) .

В 70-е годы, когда теория постиндустриального общества только еще формировалась, было предложено множество новых определений господствующей элиты. В большинстве случаев в их основе лежало понимание того, что основой причисления человека к новому высшему классу являются его способности к творческой деятельности, к усвоению, обработке и продуцированию информации и знаний. Отсюда следовало, что этот господствующий класс не столь замкнут и однороден, как высшие

слои аграрного и индустриального обществ. Его власть базируется на обладании уникальными знаниями и принадлежности к технократической элите. Однако, несмотря на формальную открытость элиты постиндустриального общества, на то, что «информация есть наиболее демократичный источник власти» [\[154\]](#) , знания, как и капитал, обладают ограниченным предложением, и поэтому формирующееся общество вряд ли может стать обществом эгалитаристским.

Таким образом, несмотря на то, что исследователи с большой

степенью определенности указывали на разрушение классовой структуры, свойственной эпохе индустриализма, уже к началу 80-х годов стало ясно, что постиндустриальное общество формируется как новый тип *классового* общества. В данном вопросе большинство западных авторов основывались на подходе М.Вебера, отмечавшего, что главным признаком класса является хозяйственный интерес его представителей, а вопрос о собственности на средства производства является вторичным [\[155\]](#) . Принимая подобную точку зрения, нельзя не признать, что не

только интересы, но даже системы ценностей новой элиты постиндустриального общества и «неопролетариата» кардинально различны. Более того, в новых условиях позиции низших классов гораздо более уязвимы, так как единственным значимым ресурсом оказывается знание, которое не приобретается в ходе коллективных действий. Фактически единственным эффективным методом повышения благосостояния работников становится «приобретение редких навыков, у которых нет легкодоступных субститутов» [\[156\]](#) ; массовые формы

протеста и коллективные методы борьбы оказываются практически исчерпанными. В новых условиях оказывается, что классу технократов противостоят подавленный класс исполнителей и особо отчужденный класс, к которому относятся представители устаревающих профессий; сам же переход к новому социальному порядку становится переходом от общества эксплуатации к обществу отчуждения.

Таким образом, к 90-м годам сформировалась трактовка новой социальной структуры. На одном ее полюсе оказался высший класс постиндустриального общества,

представители которого происходят, как правило, из обеспеченных семей, имеют превосходное образование, исповедуют постматериалистические ценности, заняты в высокотехнологичных отраслях хозяйства, имеют в собственности или свободно распоряжаются необходимыми им условиями производства, и зачастую занимают высокие посты в корпоративной или государственной иерархии. На другом располагается низший класс, представители которого происходят в большинстве своем из среды пролетариата или неквалифицированных иммигрантов,

не отличаются высокой образованностью, движимы главным образом материальными мотивами, заняты в массовом производстве или примитивных отраслях сферы услуг, а иногда являются временно или постоянно безработными. Каждая из этих категорий выступает скорее идеальным типом, чем оформившимся классом; между тем они постоянно пополняются представителями «среднего класса», который на протяжении десятилетий считался главной опорой индустриального общества.

Нестабильность «среднего класса» в современных условиях

предопределяет сложность становления постиндустриальной социальной структуры. Еще в начале 80-х годов Д.Белл отмечал, что эта общественная страта чрезвычайно аморфна и выделяется прежде всего на основе психологического самоопределения значительной части граждан [\[157\]](#) ; тем самым в неявном виде признавалось, что залогом кризиса социальной структуры индустриального типа выступает перемена в общественном самосознании. По мере того как подобная перемена становится все более заметной, оказываются

различимы и контуры нового общества.

Сегодня можно с высокой степенью уверенности утверждать, что постиндустриальное общество не станет обществом, в котором господствует идея равенства. Открывая широкие перспективы перед теми, кто приемлет постматериалистические ценности и видит своей задачей совершенствование собственной личности, новые тенденции формируют новую социальную элиту из высокообразованных людей, достигающих свои цели посредством умножения знания. По мере того как

наука становится непосредственной
производительной силой, роль этого
класса усиливается. Его
представители обеспечивают
производство уникальных благ,
которые оказываются залогом
процветания общества, и в силу этого
в их распоряжение переходит все
большая часть общественного
достояния. Однако способность
продуцировать новые знания
отличает людей друг от друга гораздо
больше, чем масштаб их личного
материального богатства; более того,
эта способность не может быть
приобретена мгновенно и не
подлежит радикальной корреляции.

Поэтому новый высший класс имеет все шансы стать достаточно устойчивой социальной группой, и по мере того, как он будет рекрутировать в свой состав наиболее достойных представителей иных слоев общества, потенциал этих слоев будет лишь снижаться. Обратная миграция, вполне возможная в индустриальном обществе, где в периоды кризисов крупный предприниматель мог разориться и вернуться в состав класса мелких хозяйчиков, в данном случае почти исключена, ибо приобретенные знания могут совершенствоваться, но утраченными

быть практически не могут. Поэтому, на наш взгляд, можно предположить, что современное общество эволюционирует в направлении жестко поляризованной классовой структуры, чреватой не вполне понятными нам противоречиями и конфликтами.

Становление «класса интеллектуалов»

Не будет преувеличением утверждать, что история зрелого индустриального общества

охватывает столетний период с 70-х годов XIX по 60-е годы XX века. Как известно, эпоха становления индустриального строя с ее первоначальным накоплением капитала и превращением значительного числа крестьян и ремесленников в наемных рабочих была ознаменована ростом социального неравенства, порожденного пороками системы, основанной на частной собственности. В 1890 году, когда в США и других развитых странах процесс формирования индустриального общества был близок к своему завершению, горстка

богачей контролировала большую часть общественного достояния (в США, например, 12 процентов наиболее состоятельных граждан имели в собственности 86 процентов национального богатства [\[158\]](#)). Однако в последующем, по мере развития мелкого бизнеса, распыления капитала, возвышения класса менеджеров, и, что самое главное, по мере роста оплаты квалифицированного труда, который явно недооценивался в годы становления индустриального строя, степень имущественного неравенства стала снижаться.

Процесс

смягчения

материального неравенства в XX веке происходил под влиянием множества разнообразных причин. В первые его десятилетия увеличился спрос на труд квалифицированных рабочих, вызванный развитием машиностроения и химической промышленности; в результате к 1924 году средний клерк получал заработную плату, лишь на 40 процентов превосходившую доходы фабричного рабочего. С конца 20-х до конца 40-х годов доходы предпринимателей резко снизились: сначала в результате Великой депрессии, а затем как следствие

эгалитаристской политики в военный период. Как следствие, доля доходов, присваиваемых 5 процентами наиболее богатых американцев, снизилась с 30 процентов в 1929 году до 20,9 процента в 1947-м, а доля 1 процента наиболее богатых граждан в совокупном богатстве страны упала за те же годы с 36,3 до 20,8 процента [\[159\]](#) . В 50-е и 60-е годы данный процесс продолжился под влиянием, с одной стороны, «революции управляющих», а с другой — новой социальной политики, направленной на преодоление бедности. Доходы образованных людей, становившихся

менеджерами, росли, а прежние собственники компаний все меньше вмешивались в управление: если в 1900 году более половины высших должностных лиц крупных корпораций были выходцами из весьма состоятельных семей, то к 1976 году их число составило всего 5,5 процента [\[160\]](#) . Одновременно неудержимо повышались социальные расходы: только с 1960 по 1975 год они выросли с 7,7 до 18,5 процента ВВП [\[161\]](#) . В результате к 1976 году 1 процент наиболее состоятельных американцев владел 17,6 процента национального богатства, что составляло самый низкий показатель

со времени провозглашения независимости США. Аналогичные тенденции наблюдались и в других развитых странах. Так, в Великобритании доля 1 процента самых состоятельных семей в общем богатстве снизилась с более чем 60 процентов до 29, а доля 10 процентов - с 90 до 65; в Швеции соответствующие показатели составили 49 и 26 процентов, 90 и 63 процента.

Однако середина 70-х годов, период, в который впервые зримо проявились постиндустриальные закономерности, стал временем «великого перелома». Разделение

народного хозяйства на традиционные отрасли и сектор производства информации и знаний привело к резкому росту доходов квалифицированных специалистов, что воплотилось в существенном расслоении по признаку образования. Если с 1968 по 1977 год реальные доходы рабочих в США выросли на 20 процентов, и это увеличение фактически не зависело от уровня их образования, то с 1978 по 1987 год доходы в среднем выросли на 17 процентов, но доход работников со средним образованием *упал на 4 процента*, а доход выпускников колледжей

повысился на 48 процентов [\[162\]](#) . В эти же годы Соединенные Штаты стали приобретать облик сверхдержавы, специализирующейся на производстве наиболее высокотехнологичных благ; поэтому отмеченные тенденции не могли быть обращены вспять. На протяжении 80-х годов почасовая заработная плата лиц с высшим образованием увеличилась на 13 процентов, тогда как с незаконченным высшим — снизилась на 8 процентов, со средним образованием — сократилась на 13 процентов, а те, кто не окончил даже среднюю школу,

потеряли 18 процентов заработка [\[163\]](#) . Если в 1979 году молодые люди, окончившие среднюю школу, получали на 23 процента больше лиц без среднего образования, то к 1989 году этот разрыв вырос до 43 процентов; выпускники вузов, зарабатывавшие в 1979 году на 42 процента больше вчерашних школьников, в 1989 году увеличили этот разрыв до 65 процентов [\[164\]](#) .

Но и этот процесс оказался не вечным. К 1987 году рост доходов выпускников колледжей приостановился, а к 1993 году их средняя почасовая зарплата упала более чем на 2 процента. Этот

процесс, на наш взгляд, имеет ту же природу, что и аналогичная тенденция в отношении выпускников школ, наблюдаемая с середины 70-х годов. Как раньше вчерашние школьники, так и в 90-е годы выпускники вузов стали «средними работниками» по отношению к имеющим ученые степени, звания, получившим высокий уровень послевузовской подготовки или проявившим себя в высокотехнологичных компаниях. Не случайно, что в те же годы, когда их зарплата стагнировала, доходы обладателей степени бакалавра увеличились на 30 процентов, а

докторской степени — почти вдвое. Таким образом, сегодня становится очевидным, что знания, способности к созданию нового, к самостоятельной творческой деятельности ценятся превыше всего, а «*существующие в наше время в Соединенных Штатах классовые различия*» (курсив мой. — В.И.). объясняются главным образом разницей полученного образования» [\[165\]](#) .

Конец 80-х и 90-е годы стали эпохой подлинной «революции интеллектуалов». Новая информационная экономика позволила начинать рискованные

проекты фактически без первоначального капитала; большая часть средств производства, использующаяся интеллектуальными работниками, является сегодня их личной собственностью. В 1998 году информационный сектор создал более трети — 37 процентов — всех новых рабочих мест в американской экономике. Как следствие, квалификация и творческий подход человека сегодня обеспечивают ему высокий доход вне зависимости от сложившегося уровня спроса на высококвалифицированные кадры. В свою очередь корпорации уже не стремятся к безумному расширению,

а сосредотачивают внимание на подборе наиболее необходимых специалистов. В середине 90-х годов персонал двадцати наиболее быстрорастущих высокотехнологичных компаний, в том числе таких как «Майкрософт», «Интел», «Оракл», «Новелл», «Сан Майкросистемз», «Эппл», «Сиско», «Америка-он-Лайн» и им подобные, не превышал 128 тыс. человек, будучи по численности в шесть раз меньшим, нежели в «Дженерал моторе».

Лидеры новой экономики, предлагающие рынку принципиально новые продукты или

услуги, обеспечивают себе
немыслимый ранее уровень
благополучия. К 1996 году 1
процент наиболее богатых
американцев владел 39 процентами
национального богатства, более чем
удвоив свою долю по сравнению с
1976 годом [\[166\]](#) . При этом никогда
ранее среди этой группы людей не
состояло так много граждан, которые
не унаследовали, а сами заработали
свое состояние. Более 80 процентов
миллионеров, живущих сегодня в
США, вступили в самостоятельную
жизнь представителями
среднеобеспеченных слоев. Лишь
каждый двадцатый человек из

относящихся к 1 проценту наиболее состоятельных граждан Соединенных Штатов, живет на доходы от принадлежащего ему на правах собственности бизнеса, в то время как 60 процентов работают в администрациях крупных производственных или торговых компаний или служат их ведущими консультантами, 30 процентов представляли практикующих юристов и врачей, а остальные 10 процентов — людей творческих профессий, включая профессоров и преподавателей [\[167\]](#) . Новый высший класс постиндустриального

общества как никогда прежде является трудящимся классом.

В современных условиях именно образованность и опыт становятся основой причисления человека к элите постиндустриального общества. По мере роста квалификации разрыв в ожидаемых доходах возрастает экспоненциально. Еще в 50-е и 60-е годы обучение в колледже, затраты на которое в этот период редко превышали 20 тыс. долл., по некоторым оценкам, давало возможность дополнительно заработать 200 тыс. долл. в течение тридцати лет после окончания

высшего учебного заведения. Сегодня средние издержки получения высшего образования в одном из 50 престижных вузов США составляют около 100 тыс. долл., однако и открывающиеся возможности весьма впечатляют. Согласно статистике 1992 года, работник с дипломом колледжа на протяжении своей карьеры зарабатывает на 600 тыс. долл. больше, чем имеющий лишь школьное образование, а разница ожидаемых доходов обладателя докторской степени по отношению к выпускнику колледжа достигает 1,6 млн. долл. [\[168\]](#) Отдача от образования превосходит все

ожидания; и частные компании и государство не жалеют сил и средств для укрепления класса интеллектуалов, обеспечивающего постиндустриальным странам доминирующие позиции в современном мире. Сегодня в США действуют более 30 университетов, целиком финансируемых высокотехнологичными корпорациями; годовой бюджет каждого из них достигает 150 млн. долл. При этом многие корпорации добиваются отдачи в 25-30 долл. на каждый доллар, вложенный в повышение квалификации своих работников. В 1997 году государство

выделило на нужды американских студентов 51 млрд. долл. в виде прямых грантов или сокращения налогов; в 1999 году эта цифра достигла 78 млрд. долл.

Однако при всей видимости широкого распространения образования в западном мире, класс интеллектуалов воспроизводит себя в качестве элитарного и, в некотором смысле, все более и более замкнутого класса. С 1970 по 1990 год средняя стоимость обучения в частных университетах в США возросла на 474 процента, хотя средний рост потребительских цен не превысил 248 процентов. Темпы «замыкания»

новой интеллектуальной элиты оказываются сходными с формированием наследственного предпринимательского класса конца XIX века. Как тогда две трети высших руководителей компаний были выходцами из состоятельных семей, так и сегодня две трети студентов ведущих университетов являются детьми родителей, чей доход превышает 100 тыс. долл.; отметим также, что в 1980 году эта доля не превышала одной четверти. Наблюдая этот процесс, мы вынуждены вслед за известным американским социологом констатировать, что, несмотря на то,

что интеллектуальный класс по-прежнему не является замкнутым для новых членов, что получение образования облегчается грантами и субсидиями, «никогда ранее американский привилегированный класс не находился в такой опасной изоляции от окружающего мира» [\[169\]](#) .

Становление

интеллектуального класса в качестве элиты постиндустриального общества резко подчеркивает грань, отделяющую его от остального социума. В отличие от индустриального общества, это неравенство вполне оправдано, так

как новая элита не является паразитической, а обращает себе на пользу результаты собственного труда, выступающего залогом прогрессивного развития общества. Между тем это не может смягчить и тем более погасить возникающий социальный конфликт, второй стороной которого неизбежно оказываются люди, в огромном количестве выталкиваемые из общественного производства той же самой технологической волной, которая вознесла интеллектуальный класс к его сегодняшнему беспрецедентному благосостоянию.

***Обратная
сторона
«революции
интеллектуалов»:
формирование
устойчивого
нижнего
класса***

Развитие индустриального прогресса, приведшее в начале 60-х годов к радикальному сокращению масштабов имущественного неравенства, казалось бы, создало предпосылки для преодоления

бедности. Учитывая, что в 1959 году за чертой бедности находились 23,2 процента американских граждан, администрации Дж.Ф. Кеннеди и Л.Джонсона поставили целью искоренение бедности к 1976 году. С 1960 по 1975 год суммы прямых денежных трансфертов и пособий малоимущим выросли более чем вдвое, с 22,3 до 50,9 млрд. долл.; на выделение им бесплатного питания и медицинских услуг правительство направило в 1975 году 107,8 млрд. долл. — в четыре раза больше, чем в 1960 году; при этом наиболее быстрыми темпами росли затраты на социальное страхование (с 65,2 до

238,4 млрд. долл.), а также профессиональную подготовку и иные формы обучения (с 0,5 до 12,1 млрд. долл.) [\[170\]](#) . В результате доля бедных американцев снизилась к 1974 году более чем вдвое и достигла минимального значения в 10,5 процентов населения.

Однако с середины 70-х годов, когда постиндустриальные тенденции начали проявляться во всех сферах общественной жизни, прогресс в данной области приостановился. В 1979 году, согласно официальным оценкам, за чертой бедности в США находились 11,7 процента населения, а к 1983

году эта доля достигла 15,2 процента; за те же годы «poverty gap», то есть выраженная в денежной форме сумма дотаций, необходимых для обеспечения всем неимущим прожиточного минимума, вырос с 33 до 47 млрд. долл. [\[171\]](#) В странах Европейского Союза имели место аналогичные тренды: к 1997 году доля живущих ниже черты бедности достигла 17 процентов населения, причем наиболее тяжелое положение сложилось в Великобритании, где за чертой бедности оказалось 22 процента жителей. При этом нельзя не отметить, что в условиях постиндустриального общества

проблема бедности приобрела новые очертания, охватив работников, занятых полный рабочий день. В 1992 году 18 процентов работавших на постоянной основе американских рабочих (и 47 [!] процентов работающих американцев в возрасте от 18 до 24 лет) получали зарплату, не достигавшую прожиточного минимума.

Государство приходит сегодня на помощь все более широкому кругу своих граждан. На цели социальной поддержки в США ежегодно направляется около 500 млрд. долл., или около 17 процентов всех расходов федерального бюджета.

Государственные субсидии являются основным источником финансовых поступлений для более чем 22 млн. американцев. О масштабах этой помощи говорят следующие цифры: в 1995 году доход 20 процентов наименее обеспеченных американцев без учета трансфертов и пособий составлял лишь 0,9 процента распределяемого национального дохода, тогда как с учетом таковых достигал 5,2 процента [\[172\]](#). Если бы заработная плата была единственным источником доходов американских граждан, в 1992 году 21 процент работающих американцев жили бы за

чертой бедности, а для пожилых людей эта цифра составляла бы 50 (!) процентов. Усилия государства снизили эти показатели соответственно до 16 и 10 процентов. Каковы же причины, вызывающие к жизни данные тенденции, и могут ли они быть устранены на путях развития постиндустриального общества? — эти вопросы становятся сегодня как никогда актуальными.

На наш взгляд, обострение проблемы бедности на протяжении последних лет выглядит естественным следствием становления постиндустриального

общества и отражает расслоение общества на «интеллектуальную элиту» и низший класс, оказывающийся отчужденным от процесса современного наукоемкого производства. В этой связи само понятие «низшего класса» (underclass), применяемое в социологии с начала 70-х годов, нуждается в пересмотре.

Изначально западные исследователи предпочитали причислять к «низшему классу» заведомо антисоциальные элементы. В августе 1977 года в журнале «Тайм» появился ряд материалов, в которых низший класс был

изображен как состоящий из несовершеннолетних правонарушителей, отчисленных из школ учащихся, наркоманов, матерей-одиночек, живущих на пособие, грабителей, преступников, сутенеров, торговцев наркотиками, попрошаек и т. д. Эту позицию закрепил известный журналист и социолог К.Аулетта, выступивший в 1981 году с серией статей в журнале «Нью-Йоркер», где дал определение низшего класса, развитое затем в специально посвященной этой проблеме книге ² *. Однако такой подход представляется нам несовершенным. Определяя

underclass в качестве социальной группы, исключенной из состава общества либо по обстоятельствам непреодолимого характера (инвалидность, психические расстройства и т.д.), либо фактически по собственному желанию (устойчивые группы лиц с антисоциальными проявлениями и проч.), социологи фактически выносят эту группу за рамки общества, изображая конфликт между обществом и его «низшим классом» как внешний. Относя к этой категории не более трети лиц, официально находящихся за чертой бедности, исследователи фактически

отказываются рассматривать данный социальный слой как значимую силу в современном обществе.

Иная, более предпочтительная, на наш взгляд, точка зрения была предложена в 1963 году известным шведским экономистом Г.Мюрдалем, определившим `underclass` как «ущемленный в своих интересах класс, состоящий из безработных, нетрудоспособных и занятых неполный рабочий день лиц, которые с большей или меньшей степенью безнадежности отделены от общества в целом, не участвуют в его жизни и не разделяют его устремлений и успехов» [\[173\]](#) .

Именно в этом смысле мы и используем понятие «низшего класса». Полагая, что в ближайшие десятилетия основными сторонами нового социального конфликта способны стать высокообразованная элита общества и те социальные группы, представители которых не могут найти себе адекватного применения в условиях экспансии высокотехнологичного производства, мы относим к формирующемуся «низшему классу» не только самые обездоленные слои общества, но и всех граждан, находящихся за чертой бедности, а также тех, кто получает сегодня доход, не превышающий

половины дохода
среднестатистического
индустриального работника, занятого
полный рабочий день. При таком
подходе к данной категории
относится не менее трети населения
развитых постиндустриальных стран.

Предлагаемое нами
определение «низшего класса»
используется прежде всего для
адекватного противопоставления его
среднему классу и «классу
интеллектуалов». Относя к
последнему наиболее
высокообеспеченные 20 процентов
населения, мы считаем возможным
разделить оставшиеся 80 процентов

на две неравные группы: одна из них представляет собой «низший класс», куда входит 13-15 процентов населения, находящегося за гранью бедности (сюда включаются и представители деклассированных групп), а также около 15 процентов населения, чьи доходы не превышают половины среднего дохода современного наемного работника. Оставшиеся 50 процентов и формируют сегодня тот средний класс, который в ходе становления информационного хозяйства подвергается активной дезинтеграции, в результате которой большая его часть переходит в

имущественный слой, близкий к низшему классу, а относительно немногочисленная популяция пополняет высшие страты общества. В такой трактовке «низший класс» не представляется чем-то исключенным из общественной жизни; напротив, именно консолидация и формирование его самосознания способно оказаться в будущем одним из факторов нарастания социального конфликта. Подходя с таких позиций к анализу тенденций, отчетливо проявляющихся в хозяйственной жизни постиндустриальных обществ на протяжении последних десятилетий, мы находим

подтверждения для самых пессимистических ожиданий.

Основной причиной происходящей сегодня в западных странах социальной стратификации выступает развитие экономики, базирующейся на потреблении и производстве информации и знаний. В этих условиях, как отмечают большинство социологов, «число рабочих мест, не требующих высокой квалификации, резко сокращается, *и тенденция эта сохранится* (курсив мой. — В.И.) и в будущем» [\[174\]](#) . Важнейшими вехами, отражающими становление новой реальности, являются, с одной стороны, середина

70-х, а с другой — вторая половина 80-х годов. *В первом случае* во всех постиндустриальных странах была зафиксирована разнонаправленность движения долей капитала и труда в национальном доходе; доля капитала стали расти, а доля заработной платы снижаться. Наиболее рациональным объяснением этого феномена выступает, на наш взгляд, апелляция к тому, что в высокотехнологичных компаниях, где собственность и управление не разъединены, доходы создателей компаний отражаются в статистике как предпринимательские доходы, как доля капитала, а не как вознаграждение за

высококвалифицированный труд, каковым по своей природе являются. *Во втором случае* заметно гораздо более фундаментальное изменение: производительность в промышленных компаниях начала расти при стабильной и даже снижающейся оплате труда. Этот факт ярко свидетельствует, на наш взгляд, о том, что принципы организации индустриального общества окончательно преодолены. С данного момента присвоение возрастающей доли национального богатства оказалось связанным не с интенсивностью труда, не с эффективностью использования

материалов и оборудования и даже не с уровнем полученного формального образования, а с тем, насколько способен или неспособен человек использовать и генерировать новое знание, наращивать свой интеллектуальный капитал. Развитие подобных тенденций приводит к тому, что низкоквалифицированные работники оказываются сегодня в гораздо более тяжелом положении, нежели раньше, поскольку даже «экономический рост не может обеспечить их "хорошими" рабочими местами, как это было в прошлом» [\[175\]](#) . В то время как обладатели уникальных знаний и способностей

оказываются в привилегированном положении на рынке труда, представители среднего и низшего классов сталкиваются со все большими трудностями не только в обеспечении достойного уровня жизни, но даже в поиске работы как таковой.

В 90-е годы положение лишь усугубилось в силу роста роли технологического фактора в развитии производства. Доходы низших 20 процентов населения, достигнув своего минимально возможного значения, перестали снижаться в относительном выражении и стабилизировались на

уровне 3,7-3,9 процента национального дохода. Продолжающийся рост доходов «класса интеллектуалов» происходит сегодня за счет среднего класса. С 1990 по 1995 год доля 60 процентов американцев, объединяемых в эту категорию, в национальном доходе снизилась почти на пять процентных пунктов и составила 47,6 процента, а низшая граница среднего класса опустилась до уровня, за которым начинается официально признаваемая бедность: по состоянию на начало 1998 года почти 15 процентов населения США официально считались бедными и в

значительной мере существовали за счет государственных субсидий, тогда как 18 процентов работников, занятых полный рабочий день, получали заработную плату, соответствующую официально определенному прожиточному минимуму [\[176\]](#) .

В последние годы «низший класс», как и «класс интеллектуалов», становится в значительной мере наследственным. Анализ бедности среди белых американцев, проведенный в начале 90-х годов, свидетельствует, что среди выходцев из семей, принадлежащих к высшему слою

среднего класса, доля бедных составляет не более 3 процентов, тогда как она возрастает до 12 процентов для тех, чьи родители живут фактически у черты бедности, и до 24 процентов — для выходцев из собственно бедных семей. В еще большей степени зависят подобные перспективы от образовательного уровня родителей: если он низок (незаконченное школьное), то вероятность их детей пополнить низший класс составляет около 16 процентов, а если очень низок (начальное образование) — повышается до 40 процентов [\[177\]](#) . Таким образом, становление

основанного на знаниях общества порождает устойчивые социальные группы, как контролирующие информацию и знания, так и отчужденные от них.

Тенденции, вполне проявившиеся на протяжении последних десятилетий, свидетельствуют о том, что формирующееся постиндустриальное общество не лишено социальных противоречий и не может рассматриваться как общество равенства. Напротив, распространение информации и знаний как основного фактора производства становится основой

новой поляризации общественных групп и формирования нового господствующего класса. Опасность этого нового противостояния заключается в том, что впервые доминирующее положение одной социальной группы по отношению к другой представляется вполне оправданной, так как ее материальное богатство выступает воплощением не эксплуатации человека человеком, а креативной деятельности самих ее представителей. В рамках современной этики не находится серьезных инструментов для обоснования несправедливости

подобного положения вещей, так как оно объективно проистекает из реализации людьми своих неотъемлемых прав на развитие и совершенствование собственной личности в формах, которые непосредственно не направлены на создание препятствий для развития других человеческих существ.

* * *

Между тем этот факт не снимает остроты возникающего противоречия, а только подчеркивает ее. Поэтому важнейшим вопросом, вытекающим из анализа проблемы неравномерного распределения

богатства в современном обществе, проблемы, кажущейся сугубо экономической, становится вопрос о том, может ли постиндустриальное общество преодолеть классовый, антагонистический характер, присущий не только индустриальному строю, но и всей экономической эпохе в целом, или же останется очередным историческим типом классового общества.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. К какому периоду относятся первые попытки новой трактовки природы доминирующего класса постиндустриального общества?

2. На основании какой трактовки понятия «класс» строится современная теория социальной стратификации постиндустриального общества?

3. В каком направлении эволюционировало имущественное неравенство в первой половине XX века?

4. Почему становление постиндустриального общества сопровождается ростом имущественного неравенства?

5. Каковы основные социальные страты постиндустриального общества?

6. Каковы основные черты представителей «интеллектуального класса»?

7. Как западные исследователи определяли понятие «низшего класса» и какие недостатки несет в себе подобное определение?

8. Выступает ли «низший класс» активной стороной социального конфликта в современном западном обществе?

9. Носят ли классовые противоречия постиндустриального

общества
характер?

антагонистический

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Иноземцев В.Л. За пределами
экономического общества. М., 1998.
С. 421-457; *Иноземцев В.Л.*
Расколота цивилизация.
Наличествующие предпосылки и
возможные последствия
постэкономической революции. М.,
1999. С. 453-575; *Иноземцев В.Л.*

Социально-экономические проблемы XXI века: попытка нетрадиционной оценки. М., 1999; *Иноземцев В.Л.* «Класс интеллектуалов» В постиндустриальном обществе // Социологические исследования. 2000. № 6. С. 38-49; *Иноземцев В.Л.* Классовый аспект проблемы бедности в постиндустриальных обществах // Социологические исследования. 2000. № 8. С. 44-53.

Дополнительная литература

Auletta K. The Underclass. N.Y., 1982; *Dahrendorf R.* Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford,

1959; *Danziger S., Gottschalk P.* America Unequal. N.Y.-Cambridge (Ma.), 1995; *Elliott L., Atkinson D.* The Age of Insecurity. L., 1998; *Fischer C.S., Hout M., Jankowski M.S., Lucas S.R., Swidler A., Voss K.* Inequality by Design. Cracking the Bell Curve Myth. Princeton (NJ), 1996; *Herrnstein R.J., Murray Ch.* The Bell Curve. Intelligence and Class Structure in American Life. N.Y., 1996; *Katz M.B.* In the Shadow of the Poorhouse. A Social History of Welfare in America. N.Y., 1996; *Lasch Ch.* The Revolt of the Elites and the Betrayal of Democracy. N.Y.-L., 1995; *Luttwak E.* Turbo-Capitalism. Winners and Losers in the

Global Economy. L., 1998. P. 86-87;
Pierson Ch. Beyond the Welfare State?
The New Political Economy of Welfare.
Cambridge, 1995; *Touraine A.* The Post-
Industrial Society. Tomorrow's Social
History: Classes, Conflicts and Culture
in the Programmed Society. N.Y, 1974;
Winslow Ch.D., Bramer W.L. Future
Work. Putting Knowledge to Work in the
Knowledge Economy. N.Y, 1994.

Лекция десятая

**Классовое
противостояние в
постиндустриальном
обществе**

Социальные противоречия, возникающие по мере обретения постиндустриальным обществом зрелых форм, превосходят по уровню их комплексности любой прежний тип социального противостояния. Они способны не только серьезно дестабилизировать функционирующие общественные институты, но и реально воспрепятствовать дальнейшему прогрессивному развитию общества. Конфликт, вызревающий сегодня в недрах постиндустриальных социальных структур, представляется гораздо более опасным, нежели

классовая борьба пролетариата и буржуазии, по целому ряду причин.

***Основные
противоречия
в обществе
индустриального
и
постиндустриальног
типа***

Основные противоречия
индустриальной (и, в более широком
контексте, экономической) эпохи

обуславливались позициями двух главных классов, располагавших, с одной стороны, монопольным ресурсом, без которого воспроизводство существующих порядков было невозможным (традициями и обычаями, военной силой, землей или капиталом), а с другой стороны — трудом. Противостоящие стороны имели, как это ни парадоксально, больше сходства, чем различий. Прежде всего, это была одна и та же система мотивов: как представители господствующих классов, так и трудящиеся стремились к максимизации присвоения

материальных благ. Кроме того, что особенно важно, оба класса были взаимозависимы: ни представители низших слоев общества не могли обеспечить своего существования без выполнения соответствующей работы, ни высший класс не мог извлечь своей части национального богатства, не применяя для этого их труда.

Становление

постиндустриального общества происходит в качественно иной ситуации. Композиция двух основных классов с формальной точки зрения остается прежней; с одной стороны, мы видим новую

доминирующую социальную группу, сосредоточившую в своих руках контроль за информацией и знаниями, стремительно превращающимися в основной ресурс производства, с другой — сохраняется большинство, способное претендовать на часть общественного достояния только в виде вознаграждения за свою трудовую деятельность. Однако теперь противостоящие стороны имеют больше отличных, чем сходных черт. Представители господствующего класса руководствуются, главным образом, мотивами нематериалистической

природы: во-первых, потому что их материальные потребности удовлетворены в такой степени что потребление фактически становится одной из форм самореализации; во-вторых, потому что пополняющие его творческие работники стремятся не столько достичь материального благосостояния, сколько самоутвердиться в качестве уникальных личностей. Напротив, представители угнетенного класса в той же мере, что и ранее, нацелены на удовлетворение материальных потребностей и продают свой труд в первую очередь ради получения материального вознаграждения.

Более того, в новых условиях господствующий класс не только, как прежде, владеет средствами производства, либо невоспроизводимыми по своей природе (земля), либо созданными трудом подавленного класса (капитал) на основе сложившихся принципов общественной организации, но сам создает эти средства производства, обеспечивая процесс самовозрастания информационных ценностей. Таким образом, низший класс оказывается в гораздо большей мере изолированным, нежели ранее; он фактически не представляет собой

для высшего класса «его иного», без которого в прежние эпохи тот не мог существовать. В результате претензии низшего класса на часть национального продукта, которые ранее выдвигались как более чем обоснованные, сегодня выглядят гораздо менее аргументированными, и этим в значительной мере объясняется нарастающее материальное неравенство представителей высших и низших общественных слоев.

Современное социальное противостояние отличается от предшествующих и в институциональном аспекте.

Во-первых, во всей предшествующей истории угнетенные классы обладали собственностью на свою рабочую силу и были лишены собственности на средства производства. Социалисты, заявлявшие о необходимости реформирования буржуазного строя, считали, что единственной возможностью разрешения этого противоречия является обобществление земли, средств производства и придание им статуса так называемой общенародной собственности. Развитие пошло по иному пути, и сегодня мы наблюдаем ситуацию, в

которой, с одной стороны, многие представители трудящихся классов имеют в своей собственности акции промышленных и сервисных компаний, не дающие, впрочем, никакого контроля над их деятельностью. Вместе с тем они в состоянии приобрести в личную собственность все средства производства, необходимые для создания информационных продуктов, представляющих собой основной ресурс современного производства. С другой стороны, представители господствующих классов также имеют в собственности акции и другие

ценные бумаги, приносящие их держателям одинаковый доход вне зависимости от их социального статуса; как и все другие члены общества, они, разумеется, имеют возможность приобретать в личную собственность те средства производства, которые могут быть применены индивидуально. По сути дела, в течение последних десятилетий практически каждый случай перехода человека из среднего класса общества в его интеллектуальную и имущественную верхушку в той или иной мере связан не столько с удачной реализацией его прав собственности на капитальные

активы (для чего необходимо иметь их изначально и уже принадлежать к высшей страте), сколько с эффективным использованием интеллектуальных возможностей и находящихся в личной собственности средств производства для создания новых информационных, производственных или социальных технологий. Таким образом, современный классовый конфликт не разворачивается вокруг собственности на средства производства, а формируется как результат неравного распределения самих человеческих возможностей; последние, безусловно, отчасти

обусловлены принадлежностью человека к определенной части общества, но не детерминированы исключительно этой принадлежностью. Таково первое весьма заметное отличие нового социального конфликта от всех ему предшествовавших.

Во-вторых, на протяжении всей экономической эпохи представители высших классов извлекали свои основные доходы посредством отчуждения прибавочного продукта у его непосредственных производителей, вынужденных уступать часть созданных ими благ под воздействием прямого

принуждения. Отчуждение прибавочного продукта (или эксплуатация) не только играло в истории роль фактора социального противостояния, но и служило механизмом концентрации материальных ресурсов и человеческих усилий там, где они были более всего необходимы; эксплуатация служила также развитию новых, передовых форм производства, ставших основой дальнейшего прогресса. Социалисты пытались преодолеть эксплуатацию посредством организации нового типа распределительной системы, однако и эта попытка оказалась

несостоятельной. Эксплуатация становится достоянием истории, как мы показали выше, по мере того, как меняется система ценностей человека, и удовлетворение материальных потребностей перестает быть его основной целью. Если люди ориентируются прежде всего на приоритеты духовного роста и самореализации в творческой деятельности, а не только на повышение материального благосостояния, то изъятие в пользу государства или общества части производимой ими продукции, получение той или иной прибыли от своей деятельности они не

воспринимают как фактор, кардинально воздействующий на их мироощущение и действия. Эта трансформация освобождает от эксплуатации тех, кто осознал реализацию именно нематериальных интересов в качестве наиболее значимой для себя потребности. Оказавшись за пределами этого противостояния, человек становится субъектом неэкономических отношений и обретает внутреннюю свободу, невозможную в границах экономического типа сознания. В итоге классовый конфликт перестает быть связан с проблемой

эксплуатации и распределения собственности.

Таким образом, классовое противостояние возникающее в постиндустриальном обществе, с одной стороны, как никогда ранее отличается его обусловленностью социопсихологическими параметрами; с другой стороны, оно характеризуется небывалой оторванностью высшего класса от низших социальных групп, автономностью информационного хозяйства от труда. Именно это обесценивает единственный актив, остающийся в распоряжении низших классов общества, в результате чего

достающаяся им часть
общественного богатства неуклонно
снижается. Социальное
противостояние, базирующееся на
качественном различии
мировоззрений и ценностных
систем, дополняется
беспрецедентными в новейшей
истории проблемами, имеющими
сугубо экономическую природу.

***Эволюция
взглядов на
природу
современного***

социального противостояния

Попытки охарактеризовать классовый конфликт, свойственный постиндустриальному обществу, предпринимались социологами еще до создания концепции постиндустриализма. Обращаясь к вопросу о природе господствующего класса формирующегося общества, исследователи так или иначе вынуждены были прогнозировать, какая именно социальная группа окажется противостоящей новой элите и какого рода взаимодействие возникнет между этими двумя

составными частями общественного организма. При этом по мере развития реального хозяйства постиндустриального доминирующий тип гипотез о характере нового социального противостояния менялся весьма показательным образом.

Начало исследованиям этой проблемы было положено в послевоенном десятилетии. В развитии социологической теории этот период отличался преобладанием оптимистичных ноток в большинстве социальных прогнозов, обусловленных быстрым экономическим ростом,

установлением классового мира и гигантскими успехами науки и технологий. Многие придерживались в то время той точки зрения, что с преодолением индустриального строя острота классового конфликта неизбежно должна исчезнуть. При этом не утверждалось, что постиндустриальное, или информационное, общество окажется образцом социального мира; предполагалось лишь, что проблемы, непосредственно обусловленные прежним типом социального конфликта, перестанут играть определяющую роль. Весьма распространенной была также

позиция, согласно которой постиндустриальное общество должно было формироваться как бесклассовое, что можно, на наш взгляд, объяснить значительным влиянием социалистических представлений.

В рамках подобного подхода Р.Дарендорф, считавший, что «при анализе конфликтов в посткапиталистических обществах не следует применять понятие класса», апеллировал в первую очередь к тому, что классовая модель социального взаимодействия утрачивает свое значение по мере локализации самого

индустриального сектора и, следовательно, снижения роли индустриального конфликта. «В отличие от капитализма, в посткапиталистическом обществе, — писал он, — индустрия и социум отделены друг от друга. В нем промышленность и трудовые конфликты институционально ограничены, то есть не выходят за пределы определенной области, и уже не оказывают никакого воздействия на другие сферы жизни общества» [\[178\]](#) . В то же время формировались и иные позиции, принимающие во внимание субъективные и

социопсихологические факторы. Так, одну из наиболее интересных точек зрения предложил Ж.Эллюль, указавший, что классовый конфликт не устраняется с падением роли материального производства, и даже преодоление труда и его замена свободной деятельностью приводит не столько к элиминации самого социального противостояния, сколько к перемещению его на внутриличностный уровень [\[179\]](#).

Начиная с 70-х годов стало очевидно, что снижение роли классового противостояния между буржуазией и пролетариатом не тождественно устранению

социального конфликта как такового. Широкое признание постиндустриальной концепции способствовало упрочению мнения о том, что классовые противоречия вызываются к жизни отнюдь не только экономическими проблемами. Р.Ингельгарт в связи с этим писал: «В соответствии с марксистской моделью, ключевым политическим конфликтом индустриального общества является конфликт экономический, в основе которого лежит собственность на средства производства и распределение прибыли... С возникновением

постиндустриального общества влияние экономических факторов постепенно идет на убыль. По мере того как ось политической поляризации сдвигается во внеэкономическое измерение, все большее значение получают неэкономические факторы» [\[180\]](#) . Несколько позже на это обратил внимание и А.Турен [\[181\]](#) ; исследователи все глубже погружались в проблемы статусные, в том числе связанные с самоопределением и самоидентификацией отдельных страт внутри среднего класса, мотивацией деятельности в тех или

иных социальных группах и так далее. Поскольку наиболее активные социальные выступления 60-х и 70-х годов не были связаны с традиционным классовым конфликтом и инициировались не представителями рабочего класса, а скорее различными социальными и этническими меньшинствами, преследовавшими свои определенные цели, центр внимания сместился на, отдельные социальные группы и страты. Распространенное представление об общественной системе эпохи постиндустриализма отразилось во мнении о том, что «простое разделение на классы

сменилось гораздо более запутанной и сложной социальной структурой,.. сопровождающейся бесконечной борьбой статусных групп и статусных блоков за доступ к пирогу "всеобщего благосостояния" и за покровительство государства» [\[182\]](#) .

К началу 90-х годов в среде исследователей получила признание позиция, в соответствии с которой формирующаяся система характеризуется делением на отдельные слои не на основе отношения к собственности, как прежде, а на базе принадлежности человека к социальной группе, отождествляемой с определенной

общественной функцией. Таким образом, оказалось, что новое общество, которое называлось даже постклассовым капитализмом, «опровергает все предсказания, содержащиеся в теориях о классах, социалистической литературе и либеральных апологиях; это общество не делится на классы, но и не является эгалитарным и гармоничным» [\[183\]](#) . На протяжении всего этого периода социологи в той или иной форме подчеркивали структурированность современного им общества, но при этом акцентировали внимание на том, что его традиционно-классовый

характер можно считать уже преодоленным.

В 80-е годы стали общепризнанными исключительная роль информации и знания в современном производстве, превращение науки в непосредственную производительную силу и зависимость от научно-технического прогресса всех сфер общественной жизни; в то же время обращало на себя внимание быстрое становление интеллектуальной элиты в качестве нового привилегированного слоя общества, по отношению к которому и средний класс, и пролетариат

выступают социальными группами, не способными претендовать на самостоятельную роль в производственном процессе.

Именно к концу 80-х, по мнению многих исследователей, буржуазия и пролетариат не только оказались противопоставленными друг другу на крайне ограниченном пространстве, определяемом сокращающимся масштабом массового материального производства, но и утратили свою первоначальную классовую определенность [\[184\]](#) ; при этом стали различимы очертания нового социального конфликта. Если в 60-е

годы Г.Маркузе обращал особое внимание на возникающее противостояние больших социальных страт, «допущенных» и «не допущенных» уже не столько к распоряжению основными благами общества, сколько к самому процессу их создания [\[185\]](#) , что в целом отражает еще достаточно высокую степень объективизации конфликта, то позже авторитетные западные социологи стали утверждать, что грядущему постиндустриальному обществу уготовано противостояние представителей нового и старого типов поведения. Речь шла прежде всего о людях, принадлежащих, по

терминологии О.Тоффлера, ко
«второй» и «третьей» волне,
индустри-алистах и
постиндустриалистах, способных
лишь к продуктивной материальной
деятельности или же находящих себе
применение в новых отраслях
третичного, четвертичного или
пятеричного секторов, что, впрочем,
также имело свои объективные
основания, коренящиеся в структуре
общественного производства.
«Борьба между группировками
"второй" и "третьей" волны, — писал
он, — является, по существу, главным
политическим конфликтом,
раскалывающим сегодня наше

общество... Основной вопрос политики заключается не в том, кто находится у власти в последние дни существования индустриального социума, а в том, кто формирует новую цивилизацию, стремительно приходящую ему на смену. По одну сторону — сторонники индустриального прошлого; по другую — миллионы тех, кто признает невозможность и дальше решать самые острые глобальные проблемы в рамках индустриального строя. Данный конфликт — это "решающее сражение" за будущее» [\[186\]](#) . Подобного подхода, используя термины «работники

интеллектуального труда (knowledge workers)» и «необразованный народ (non-knowledge people)», придерживался и П.Дракер, столь же однозначно указывавший на возникающее между этими социальными группами противоречие как на основное в формирующемся обществе [\[187\]](#) ; в середине прошлого десятилетия это положение было распространено весьма широко и становилось базой для широких теоретических обобщений относительно природы и основных характеристик нового общества [\[188\]](#) .

В дальнейшем, однако, и эта позиция подверглась пересмотру, когда Р.Ингельгарт и его последователи перенесли акцент с анализа типов *поведения* на исследование структуры *ценностей* человека, усугубив субъективизацию современного противостояния как конфликта «материалистов» и «постматериалистов». По его словам, «коренящееся в различиях индивидуального опыта, обретенного в ходе значительных исторических трансформаций, *противостояние материалистов и постматериалистов* представляет собой главную ось поляризации

западного общества, отражающую противоположность двух абсолютно разных *мировоззрений* (курсив мой. — В.И.)» [\[189\]](#) ; при этом острота возникающего конфликта и сложность его разрешения связываются также с тем, что социальные предпочтения и система ценностей человека фактически не изменяются в течение всей его жизни, что придает противостоянию материалистически и постматериалистически ориентированных личностей весьма устойчивый характер. Характерно, что в своей последней работе Р.Ингельгарт рассматривает эту

проблему в более глобальных понятиях противоположности модернистских и постмодернистских ценностей [\[190\]](#) , базирующихся, по мнению большинства современных социологов, на стремлении личности к максимальному самовыражению [\[191\]](#) . В конце столетия все шире распространялось мнение, что современное человечество разделено в первую очередь не по отношению к средствам производства, не по материальному достатку, а по типу цели, к которой стремятся люди [\[192\]](#) , и такое разделение становится самым принципиальным из всех, какие знала история.

Однако реальная ситуация далеко не исчерпывается подобными формулами. Говоря о людях как о носителях материалистических или постматериалистических ценностей, социологи так или иначе рассматривают в качестве критерия нового социального деления субъективный фактор. Но сегодня реальное классовое противостояние еще не определяется тем, каково самосознание того или иного члена общества, или тем, к какой социальной группе или страте он себя причисляет. В современном мире стремление человека влиться в ряды работников интеллектуального

труда, не говоря уже о том, чтобы активно работать в сфере производства информации и знаний, ограничено отнюдь не только субъективными, но и вполне объективными обстоятельствами, и в первую очередь — доступностью образования. Интеллектуальное расслоение, достигающее беспрецедентных масштабов, становится основой всякого иного социального расслоения [\[193\]](#).

Интеллектуальное расслоение в

постиндустриальном обществе

Проблемы, порождаемые информационной революцией, не сводятся к технологическим аспектам, они имеют выраженное социальное измерение. Их воздействие на общество различные исследователи оценивают по-разному. Так, П.Дракер относится к возникающим проблемам достаточно спокойно: «Центр тяжести в промышленном производстве — особенно в обрабатывающей промышленности, — пишет он, — перемещается с работников

физического труда на работников интеллектуального. В ходе этого процесса создается гораздо больше рабочих мест для представителей среднего класса, чем закрывается устаревших рабочих мест на производстве. В целом, он сравним по своему положительному значению с процессом создания высокооплачиваемых рабочих мест в промышленности на протяжении последнего столетия. Иными словами, он не создает экономической проблемы, не чреват "отчуждением" и новой "классовой войной"... Все большее число людей из рабочей среды обучаются

достаточно долго, чтобы стать работниками умственного труда. Тех же, кто этого не делает, их более удачливые коллеги считают "неудачниками", "отсталыми", "ущербными", "гражданами второго сорта" и вообще "нижестоящими". Дело здесь не в деньгах, дело в собственном достоинстве» [\[194\]](#) В то же время существует много исследователей, обращающих внимание на существенную эрозию прежних принципов построения общественной структуры. Такие известные авторы, как Д.Белл, Дж.К.Гэлбрейт, Ч.Хэнди, Ю.Хабермас, Р.Дарендорф и другие,

отмечают, что новая социальная группа, которая обозначается ими как «низший класс (underclass)» [\[195\]](#), фактически вытесняется за пределы общества [\[196\]](#), формируя специфическую сферу существования людей, исключенных из прежнего типа социального взаимодействия [\[197\]](#). Далее всех идет в подобных утверждениях Ж.Бодрийяр, считающий, что низший класс представляет собой некую анонимную массу, не способную даже выступать в качестве самостоятельного субъекта социального процесса [\[198\]](#); при этом характерно, что радикализм

таких взглядов не встречает в научном сообществе заметного стремления оппонировать их автору. Вынесение конфликта за пределы традиционной классовой структуры [\[199\]](#) может, конечно, создать впечатление его преодоления или ослабления, но впечатление это обманчиво, и недооценка возникающего противостояния может стоить очень дорого [\[200\]](#) .

Таким образом, основанием классового деления современного социума становятся образованность людей, обладание знаниями. Следует согласиться с Ф.Фукуямой, утверждающим, что «в развитых

странах социальный статус человека в очень большой степени определяется уровнем его образования.

Например, существующие в наше время в Соединенных Штатах классовые различия (курсив мой— В.И.)

объясняются главным образом разницей полученного образования. Для человека, имеющего диплом хорошего учебного заведения, практически нет препятствий в продвижении по службе. Социальное неравенство возникает в результате неравного доступа к образованию; необразованность — вечный спутник граждан второго сорта» [\[201\]](#) .

Именно это явление представляется наиболее характерным для современного общества и вместе с тем весьма опасным. Все ранее известные принципы социального деления — от базировавшихся на собственности до предполагающих в качестве своей основы область профессиональной деятельности или положение в бюрократической иерархии — были гораздо менее жесткими и в гораздо меньшей мере заданными естественными и неустраняемыми факторами. Право рождения давало феодалу власть над его крестьянами; право собственности приносило

капиталисту положение в обществе; политическая или хозяйственная власть поддерживала статус бюрократа или государственного служащего. При этом феодал мог быть изгнан из своих владений, капиталист мог разориться и потерять свое состояние, бюрократ мог лишиться должности и вместе с ней — своих статуса и власти. И фактически любой другой член общества, оказавшись на их месте, мог с большим или меньшим успехом выполнять соответствующие социальные функции. Именно поэтому в экономическую эпоху классовая борьба могла давать

представителям угнетенных
социальных групп желаемые
результаты.

В постиндустриальном
обществе положение меняется.
Люди, составляющие сегодня элиту,
вне зависимости от того, как она
будет названа — новым классом,
технократической прослойкой или
меритократией —обладают
качествами, не обусловленными
внешними социальными факторами.
Не общество, не социальные
отношения делают теперь человека
представителем господствующего
класса, и не они дают ему власть над
другими людьми; сам человек

формирует себя как носителя качеств, делающих его представителем высшей социальной страты. В свое время Д.Белл отмечал, что до сих пор остается неясным, «является ли интеллектуальная элита (knowledge stratum) реальным сообществом, объединяемым общими интересами в той степени, которая сделала бы возможным ее определение как класса в смысле, вкладывавшемся в это понятие на протяжении последних полутора веков» [\[202\]](#) ; это объясняется отчасти и тем, что информация есть *наиболее демократичный источник власти*, ибо все имеют к ней доступ,

а монополия на нее невозможна. Однако в то же самое время информация является и *наименее демократичным фактором производства*, так как доступ к ней отнюдь не означает обладания ею [\[203\]](#) . В отличие от всех прочих ресурсов, информация не характеризуется ни конечностью, ни истощимостью, ни потребляемостью в их традиционном понимании, однако ей присуща избирательность — редкость того уровня, который и наделяет владельца этого ресурса подлинной властью. Специфика личностных качеств человека, его мироощущение, условия его

развития, психологические характеристики, способность к обобщениям, наконец, память и так далее — все то, что называют интеллектом и что служит самой формой существования информации и знаний, — все это является главным фактором, лимитирующим возможности приобщения к этому ресурсу. Поэтому значимые знания сосредоточены в относительно узком круге людей — подлинных владельцев информации, социальная роль которых не может быть в современных условиях оспорена ни при каких обстоятельствах. *Впервые в истории условием*

принадлежности к
господствующему классу
становится не право
распоряжаться благом, а
способность им воспользоваться.

Новое социальное деление
вызывает и невиданные ранее
проблемы. До тех пор, пока в
обществе главенствовали
экономические ценности,
существовал и некий консенсус
относительно средств достижения
желаемых результатов. Более
активная работа, успешная
конкуренция на рынках, снижение
издержек и другие экономические
методы приводили к достижению

экономических целей — повышению прибыли и уровня жизни. В хозяйственном успехе предприятий в большей или меньшей степени были заинтересованы и занятые на них работники. Сегодня же наибольших достижений добиваются те предприниматели, которые ориентированы на максимальное использование высокотехнологичных процессов и систем, привлекают образованных специалистов и, как правило, сами обладают незаурядными способностями к инновациям в избранной ими сфере бизнеса. Имея перед собой цели, в содержании которых экономический

контекст занимает отнюдь не главное место, стремясь самореализоваться в своем деле, обеспечить общественное признание разработанным ими технологиям или предложенным нововведениям, создать и развить новую корпорацию, выступающую выражением индивидуального «я», эти представители интеллектуальной элиты добиваются тем не менее наиболее впечатляющих экономических результатов.

Напротив, люди, чьи ценности имеют чисто экономический характер, как правило, не могут качественно улучшить свое

благосостояние. Дополнительный драматизм ситуации придает и то, что они фактически не имеют шансов присоединиться к высшей социальной группе, поскольку оптимальные возможности для получения современного образования даются человеку еще в детском возрасте, а не тогда, *когда он осознает себя недостаточно образованным*, помимо этого, способности к интеллектуальной деятельности нередко обусловлены наследственностью человека, развивающейся на протяжении поколений.

Вызревание социального конфликта

Именно на этом пункте мы и начинаем констатировать противоречия, свидетельствующие о нарастании социального конфликта, который ранее не принимался в расчет в большинстве постиндустриальных концепций.

С одной стороны, происходящая трансформация выводит всех, кто находит на своем рабочем месте возможности для самореализации и внутреннего совершенствования, за

пределы эксплуатации. Круг этих людей расширяется, в их руках находятся знания и информация — важнейшие ресурсы, от которых во все большей мере зависит устойчивость социального прогресса. Стремительно формируется новая элита постиндустриального общества. При этом социальный организм в целом еще управляется методами, свойственными прежней эпохе; следствием становится то, что в пределах этого расширяющегося круга «не работают» те социальные закономерности, которые представляются обязательными для

большинства населения. Общество, оставаясь внешне единым, внутренне раскалывается, и экономически мотивированная его часть начинает все более остро ощущать себя людьми второго сорта; выход одной части общества за пределы эксплуатации оказывается сопряжен с обостряющимся ощущением подавления в другой его составляющей.

С другой стороны, «класс интеллектуалов» обретает реальный контроль над процессом общественного производства, и все более и более значительная часть общественного достояния начинает

перераспределяться в его пользу, хотя в системе мотивов деятельности представителей этого класса личное обогащение не играет решающей роли. В то же самое время члены общества, не обладающие ни способностями, необходимыми в высокотехнологичных производствах, ни образованием, пытаются решать задачи материального выживания. Однако сегодня доля их доходов в валовом национальном продукте не только не повышается, но снижается по мере хозяйственного прогресса. Таким образом, люди, принадлежащие к новой угнетаемой страте, не получают от своей

деятельности результат, к
которому стремятся. Различие
между положением первых и вторых
очевидно. Напряженность, в
подобных условиях возникающая в
обществе, также не требует особых
комментариев. С таким «багажом»
постиндустриальные державы входят
в XXI век.

Насколько резкой может
оказаться социальная поляризация в
будущем? Реальна ли перспектива
эволюционного перехода к
постэкономической эпохе? Сколь
опасным может стать открытый
конфликт между противостоящими
социальными группами? Все эти

вопросы представляются сегодня исключительно актуальными, хотя и не имеют вполне определенных ответов. Тем не менее, мы считаем возможным сформулировать несколько коротких тезисов, поясняющих наш подход к поиску таких ответов.

Мы исходим из того, что развертывание информационной революции и рост влияния класса интеллектуалов не могут быть остановлены без разрушения всего социального целого. Во власти институтов современного государства создать все необходимые условия для их быстреешего развития

или, напротив, замедлить темп перемен, но не более. По мере прогресса наукоемкого производства естественным образом будет расти и социальная поляризация. Можно достаточно уверенно предположить, что руководство постиндустриальных стран предпримет попытки смягчить этот процесс. Основными мерами, направленными на достижение такого результата, станут, прежде всего, усиление замкнутости общества и ужесточение иммиграционной политики, сокращение масштабов помощи деклассированным элементам и попытки активизировать спрос на

труд тех низкоквалифицированных работников, которые стремятся найти свое место в социальной структуре.

Далее возможны два варианта действий. В первом, более вероятном, но в то же время менее эффективном, правительства предпочтут увеличить масштабы перераспределения доходов посредством вмешательства государства в хозяйственную жизнь. В таком случае для сколь-либо реального изменения социальной ситуации потребуется резко повысить налоги на корпорации, что станет сдерживать темпы

технологического прогресса. При этом повышение социальных выплат безработным или неквалифицированным работникам, с одной стороны, снизит стимулы остальных к повышению своего образовательного уровня и более эффективному труду, а с другой — увеличит число желающих жить за счет государственных субсидий. Учитывая, что в течение ближайших двух-трех десятилетий правительствам и без того придется минимум вдвое повысить социальные расходы лишь для того, чтобы обеспечить медицинским обслуживанием стареющее

население Европы и США, дальнейшее наращивание государственных расходов будет иметь весьма тяжелые последствия для хозяйственного прогресса. Как только они станут очевидными, ассигнования снизятся, и прежняя ситуация воспроизведется на новом уровне. Тем не менее такой ход событий кажется нам наиболее вероятным, поскольку правительственные эксперты и политики будут выбирать его всякий раз, как только перспектива эскалации конфликта станет казаться достаточно близкой.

Иной путь связан с отказом от традиционной стратегии. В этом случае социальные ассигнования должны быть резко урезаны и ограничены вполне конкретными целевыми программами, предполагающими, в первую очередь, организацию удовлетворительного медицинского обслуживания, бесплатные программы переобучения для безработных и также бесплатное предоставление образования для детей представителей низшего класса. Одновременно снимаются все ограничения, препятствующие деятельности высокотехнологичных

компаний, снижается ряд антимонопольных ограничений и декларируется отказ от повышения налогов на корпорации, а все инвестиции в научные исследования и разработки вообще освобождаются от налогов. Основной задачей современного переходного периода нам представляется не столько смягчение социальной напряженности в отношениях между высшим и низшим классами, сколько такое увеличение материального благосостояния и повышение социального статуса высшего класса, которое привело бы к становлению в его недрах системы мотивов

деятельности, имеющей
исключительно
«постмагериалистическую» природу.
Как отмечает Р.Коч, «общество
должно облегчить процесс создания
богатства с тем, чтобы, во-первых,
искоренить бедность и, во-вторых,
предоставить каждому индивиду
возможности и стимулы для
свободного раскрытия своего
творческого потенциала», заключая
при этом, что «богатое общество не
обязательно является
материалистическим обществом»
[\[204\]](#) . Разрешение социального
конфликта должно в таком случае
произойти естественным образом: с

одной стороны, за счет активизации перераспределения национального достояния в пользу низших классов и, с другой стороны, за счет изменения менталитета самого низшего класса, которое включает в себя два аспекта. Во-первых, в той же мере, в какой работники интеллектуальной сферы будут выходить за пределы эксплуатации лишь в силу новой мотивации их деятельности, самосознание большинства членов общества будет изменяться в направлении признания главным (если не единственным) залогом социального успеха образованности и таланта, а не

монотонного труда или удачливого предпринимательства. Во-вторых, складывающаяся структура социума будет в основном восприниматься как справедливая, поскольку в новой ситуации верхушка общества становится уже не паразитическим классом, эксплуатирующим другие социальные группы, а реальным создателем большей части общественного богатства. На наш взгляд, процессы радикального изменения ценностных ориентации современного класса интеллектуалов и быстрого его отрыва от большинства общества вполне могут воплотиться в интенсивном росте

финансовых и информационных вливаний в низшие страты. Для этого сам высший класс должен воспринимать все остальное общество не как враждебное по отношению к себе и культивировать в нем аналогичные своим цели и принципы. Иными словами, следует ожидать глубоких трансформаций как в высшем классе, так и во всем обществе. Этого изменения, между тем, нельзя достичь посредством государственного регулирования, остающегося по сей день воплощением сугубо экономических методов; оно, в конечном счете не меняет мотивации низшего класса и

не способствует естественному
сосредоточению материальных и
производственных ресурсов в руках
новой интеллектуальной и
хозяйственной элиты.

* * *

Итак, становление
постиндустриального общества,
представляющее собою объективный
процесс, разворачиванию которого не
существует сегодня альтернативы,
наряду со многими позитивными
моментами порождает и новое
социальное противостояние.
Находясь в центре внимания
западных правительств, имеющих

пока достаточные рычаги для его смягчения, оно в гораздо более явном виде обнаруживается на международной арене, где сообществу постиндустриальных стран противостоят государства «третьего» и «четвертого» мира. Это противоречие привело в последние десятилетия к беспрецедентному расширению пропасти, разделяющей их с точки зрения уровня развития, к формированию такого мироустройства, в котором существует единственный центр силы, представленный именно постиндустриальным Западом.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Каковы основные отличия классового противостояния в индустриальном и постиндустриальном обществах?

2. Возможно ли ослабление остроты индустриального классового конфликта по мере перехода к постиндустриальному обществу?

3. Может ли постиндустриальное общество формироваться как бесклассовое или постклассовое общество?

4. Каково значение традиционного пролетариата в постиндустриальном обществе?

5. Какие основные этапы прошла в своем развитии западная социология в изображении классового противостояния в современном обществе?

6. Какова роль образовательного фактора в современном классовом конфликте?

7. Какова роль мотивационного фактора в современном классовом конфликте?

8. Чем обусловлена особая жесткость классового противостояния в постиндустриальную эпоху?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Иноземцев В.Л. За пределами
экономического общества. М. 1998.
С. 421-457; *Иноземцев В.Л.*
Расколота цивилизация.
Наличествующие предпосылки и
возможные последствия
постэкономической революции. М.,
1999. С. 541-575; *Иноземцев В.Л.*
Социально-экономические

проблемы XXI века: попытка нетрадиционной оценки. М., 1999.

Дополнительная литература

Auletta K. The Underclass. N.Y., 1982; *Beck U.* Risk Society. L.-Thousand Oaks, 1992; *Dahrendorf R.* Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford, 1959; *Dahrendorf R.* The Modern Social Conflict. An Essay on the Principles of Liberty. Berkeley-L.A., 1990; *Etzioni A.* The New Golden Rule. Community and Morality in Democratic Society. N.Y., 1996; *Fukuyama F.* The End of History and the Last Man. L.-N.Y., 1992; *Fukuyama F.* The End of Order. L., 1997;

Fukuyama F. The Great Disruption. N.Y., 1999; *Galbraith J.K.* The Culture of Contentment. L.-N.Y., 1992; *Giddens A.* The Consequences of Modernity. Cambridge, 1995; *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (NJ), 1990; *Pakulski J., Waters M.* The Death of Class. Thousand Oaks-L., 1996; *Marcuse H.* One-Dimensional Man. Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society. L., 1963.

Лекция одиннадцатая

**Постиндустриальный
мир как
замкнутая**

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА

Постиндустриальное общество формируется на фундаменте, прочность которого обусловлена тесной переплетенностью прогресса технологий и развития личности. Именно это обеспечивает устойчивость возникающей системы, делает ее неуязвимой для внешних дестабилизирующих факторов. Хозяйственная и политическая практика 90-х годов свидетельствует, что сегодня не существует серьезных угроз стабильности западного мира.

В значительной мере этому способствует нарастание замкнутости постиндустриального сообщества в пределах основных его центров — США, Европейского Союза и отчасти Японии, которые с начала 90-х годов получили быстро укоренившееся название «the Triad».

Автономность постиндустриального общества

Границы формирующегося постиндустриального мира достаточно четко определены, и эта

определенность задана самой логикой социального прогресса последних десятилетий.

Как мы уже отмечали, в течение всего послевоенного периода развитые страны Запада поступательно наращивали свой научно-технический потенциал. Технологические прорывы 60-х — 90-х годов обеспечили невиданное развитие производительных сил. Благодаря им *сократились потребности в природных ресурсах*, и пределы исчерпания минерального и энергетического сырья оказались отодвинуты далеко в будущее. Породив безграничные потребности

в информации, они *ослабили*
зависимость *постиндустриальных*
держав от экспортной экспансии, и
акцент был перенесен на внутренний
рынок. Эти тенденции восстановили
инвестиционную привлекательность
Запада, что обусловило
возрастающую концентрацию
капиталовложений в пределах стран
— участниц Организации
экономического сотрудничества и
развития. Каждый из этих факторов
внес свой вклад в обособление
постиндустриальной цивилизации от
всех других регионов планеты,
особенно заметное в канун XXI века.

Сырьевая и экологическая проблема была наиболее актуальной для Запада в 70-е и 80-е годы. В условиях жесткого прессинга со стороны стран-монополистов, контролировавших поставки природных ресурсов на мировой рынок, западные государства сконцентрировали основные усилия на развитии ресурсосберегающих технологий. Результаты, достигнутые ими, впечатляют. В 1973—1978 годах потребление нефти в расчете на единицу стоимости промышленной продукции снижалось в США на 2,7 процента в годовом исчислении, в Канаде — на 3,5, в Италии — на 3,8,

в Германии и Великобритании — на 4,8, а в Японии — на 5,7 процента. С 1973 по 1985 год валовой национальный продукт стран-членов ОЭСР увеличился на 32 процента, а потребление энергии — всего на 5; американское сельское хозяйство при росте валового продукта в период с 1975 по 1987 год более чем на 25 процентов сократило потребление энергии в 1,65 раза [\[205\]](#) . Сегодня в экономике США используется меньше черных металлов, чем в 1960 году [\[206\]](#) .

Научно-технический прогресс подталкивал многие компании не только к крайне экономному

использованию традиционных видов сырья, но и позволял заменять их альтернативными материалами. Известно, что в первые послевоенные годы доля стоимости материалов и энергии в затратах на изготовление применявшегося в телефонии медного провода достигала 80 процентов, а при производстве оптоволоконного кабеля она сокращается до 10 процентов; при этом медный кабель, проложенный по дну Атлантического океана в 1966 году, мог использоваться для 138 параллельных телефонных вызовов, тогда как оптоволоконный кабель,

инсталлированный в начале 90-х, способен обслуживать одновременно 1,5 млн. абонентов. В 80-е годы корпорацией «Кодак» был запатентован метод фотографирования без применения серебра, компания «Форд» объявила о появлении катализаторов на основе заменителя платины, а производители микросхем отказались от использования золотых контактов и проводников. В результате масса (в кг) промышленных изделий, представленных в американском экспорте в расчете на один доллар их цены, снизилась более чем в два раза

с 1991 по 1997 год, тогда как за 1967—1988 годы этот показатель сократился только на 43 процента [\[207\]](#) . Подобные примеры можно приводить как угодно долго.

Следствием стало снижение остроты экологической проблемы, что является, на наш взгляд, одним из величайших достижений постиндустриализма. Еще в 1969 году в США был принят Закон о национальной политике в области охраны природы, за которым последовали Закон о чистом воздухе (1970) и Закон о чистой воде (1972), а также более 13 *тысяч* других нормативных актов, составляющих

сегодня экологическое законодательство Соединенных Штатов. В Германии ряд соответствующих мер был открыт принятием ландтагом федеральной земли Северный Рейн-Вестфалия Закона о качестве воздуха (1963), дополненного Законом об удалении отходов (1972) и Федеральным законом о выбросах (1974).

В последние годы в странах Европейского Союза на природоохранные программы расходуется от 4,2 до 8,4 процента ВВП, и данный показатель имеет тенденцию к устойчивому росту. Современные технологии позволяют

устранять из отходов производства и выбрасываемых газов до двух третей NO , и трех четвертей SO_2 что позволяет снизить долю стран Северной Америки в общемировом объеме вредных выбросов в атмосферу с сегодняшних 27 процентов до 22 процентов к 2010 году. В 1996 году США стали единственной страной, полностью прекратившей производство озоноразрушающих веществ, а доля стран — членов ОЭСР в мировом объеме выбросов углекислого газа в атмосферу на протяжении последних тридцати лет остается фактически стабильной [\[208\]](#) . Трижды за

последние десять лет Соединенные Штаты радикально снижали стандарты потребления воды, а за период с 1990 по 1995 год за счет новых посадок деревьев в США впервые увеличилась площадь лесов. Разрабатываемые на Западе природоохранные мероприятия сегодня все чаще выходят за его пределы; многие европейские государства направляют на развитие международных программ по экономному использованию ресурсов и защите окружающей среды от 0,5 до 1 процента своего ВВП, что составляет около 60 млрд. долл. в год [\[209\]](#) .

Поддержка

конкурентоспособности на
внутренней и мировом рынках
вышло на первый план в 80-е и 90-е
годы. Реформы, осуществленные
консервативными правительствами в
США и Западной Европе, привели к
снижению налогов и росту доходов
эффективно работающих компаний,
направивших значительную часть
высвободившихся средств на
техническое перевооружение.
Следствием стало резкое повышение
производительности, прежде всего
— в американской экономике; скачок
темпов ее роста с 2,3 процента в
годовом исчислении в 1970—1980

годах до 3,7 в 1980—1988 годах вывел США в лидеры и по этому показателю: ни в одной другой стране он не был в 80-е годы выше, чем в 70-е. Основой хозяйственного роста стали высокотехнологичные отрасли, в которых возросшие инвестиции позволили резко сократить себестоимость продукции и сделать ее производство высокорентабельным. Если в конце 50-х годов производство компьютеров для нужд Министерства обороны требовало дотаций, достигавших 85 процентов себестоимости, то в 1981 году фирма «Эппл» вышла на рынок с первым

доступным по цене персональным компьютером, а через несколько лет объем их продаж превысил в США 1 миллион единиц. Если, далее, в 1964 году вычислительная машина IBM 7094 стоила (в ценах 1995 года) около 6 миллионов долларов, то сегодня компьютер, обладающий оперативной памятью и быстродействием в сто раз большими, обходится не дороже 3 тысяч долл. [\[210\]](#) К середине 90-х годов кабельными сетями были связаны 80 процентов американских домов (в Японии этот показатель не превышал 12 процентов); на 100 человек приходилось 23

персональных компьютера (в Германии и Англии — около 15, а в Японии — всего 8); электронной почтой регулярно пользовались 64 процента американцев (но не более 38 процентов жителей континентальной Европы и лишь 21 процент японцев) [\[211\]](#) .

Переход к информационной экономике породил устойчивый спрос на внутреннем рынке США и обеспечил стране монопольное положение в области высоких технологий. Так, в середине 80-х годов Япония обеспечивала 82 процента мирового выпуска мотоциклов, 80,7 процента

производства домашних видеосистем и около 66 процентов фотокопировального оборудования [212] , контролировала до 40 процентов американского автомобильного рынка и почти 60 процентов рынка станков с числовым программным управлением [213] , но уже через десять лет положение радикально изменилось. Заняв главенствующие позиции на рынке программного обеспечения, США восстановили лидерство на рынке микрочипов и персональных компьютеров. Сегодня вклад Соединенных Штатов в мировое промышленное производство более

чем в шесть раз превосходит их долю в населении планеты; американские производители контролируют 40 процентов всемирного коммуникационного рынка, около 75 процентов оборота информационных услуг и 80 процентов рынка программных продуктов. Дефицит американского торгового баланса, о котором много говорят и сегодня, также не представляет собой неразрешимой проблемы для американской экономики: с одной стороны, объем импортируемых товаров не превышает 5 процентов американского ВВП, с другой — Соединенные Штаты получают

большую часть импорта из стран с уровнем развития, близким к их собственному, в силу чего образующийся торговый дефицит не является необратимым. Заметим также, что более 80 процентов подобного «дефицита» вызвано поставками в США товаров, произведенных за границей филиалами американских же корпораций.

Несмотря на то, что в экономике постиндустриальных стран быстро сокращается доля отраслей первичного и вторичного сектора, США и их европейские союзники доминируют не только в

области высокотехнологичного производства, но даже и в аграрной сфере, выступая основными поставщиками продовольствия на мировой рынок. Если в 1969 году экспорт сельскохозяйственных товаров из США оценивался в 6 млрд. долл., то в 1985-м он составлял 29 млрд., а в 1994-м — более 45 млрд. долл. При этом урожайность зерновых в Нидерландах (88 центнеров с гектара) более чем в 25 раз превосходит средний показатель для Ботсваны (3,5 центнера), а производство 1 тонны пшеницы в Техасе обходится (при высокой стоимости техники и рабочей силы)

почти на 20 процентов дешевле, чем в России, и в полтора раза дешевле, чем в Нигерии.

Бурное хозяйственное развитие в 80-е и 90-е годы способствовало решению ряда социальных проблем, казавшихся прежде фатальными. В частности, прогнозы второй половины 70-х годов согласно которым безработица в США в следующем десятилетии должна была достичь 15-20 процентов трудоспособного населения, оказались абсолютно несостоятельными. В начале 90-х годов она составляла 6,8 процента, в середине 1996-го снизилась до 6,6

процента, а после июля 1997 года колеблется в пределах 4,2-4,8 процента; в результате Соединенные Штаты располагают сегодня 156 рабочими местами на каждые 100, существовавшие в 1975 году. С середины 90-х годов процессы снижения уровня безработицы, достигавшего порой 10-12 процентов трудоспособного населения, начались и в странах Европы.

Как результат данных процессов, *инвестиционная привлекательность западных стран резко возросла.* На протяжении 1990-2000 годов котировки на фондовых рынках США и Западной

Европы росли быстрее, чем в большинстве менее развитых стран Азии и Латинской Америки, не говоря уже о Японии, где на протяжении 1990—1999 годов индекс Nikkei снизился с 39 до 13 тысяч пунктов то есть почти в три раза. Важнейшими факторами, определившими переток капиталов на западные рынки, стали, с одной стороны, их гигантские масштабы, с другой — высокая степень стабильности котировок.

Оборот фондовых бирж Лондона и Нью-Йорка превышает сегодня оборот всех остальных фондовых площадок мира; за

последние 15 лет объемы торгов на Нью-йоркской фондовой бирже и совокупный капитал оперирующих на ней финансовых компаний возросли более чем в 40 раз. Если за весь 1960 год здесь было продано в общей сложности 776 млн. акций — около 12 процентов находившихся в обращении ценных бумаг соответствующих компаний, — и каждая из этих акций принадлежала своему владельцу в среднем около шести лет, то к 1987 году, в самый разгар ажиотажного спроса, 900 млн. акций каждую *неделю* переходили из рук в руки, в результате чего в течение года были совершены сделки

с 97 процентами эмитированных акций. Десять лет спустя, в пик биржевого кризиса конца октября 1997 года, на Нью-йоркской фондовой бирже был зафиксирован абсолютный рекорд: 1,196 млрд. акций были проданы в течение одной *торговой сессии*, за три первых месяца 2000 года почти 70 процентов торговых дней обнаруживали подобные же показатели, а рекордное значение превысило 1,7 млрд. акций.

Стабильность западных рынков подтверждена событиями последних лет, вызванных кризисами в Азии, России и Латинской Америке. Даже потрясения октября 1997 года,

которые некоторые аналитики поспешили сравнить с крахом, имевшим место за десять лет до этого, не выглядят значительными на фоне катастрофы на рынках развивающихся стран. Снизившись за неделю (21-27 октября) с 8060 до 7161 пункта, то есть немногим более, чем на 11 процентов, основной американский фондовый индекс вернулся к прежним позициям исключительно быстро: менее чем через полтора месяца, 5 декабря, он закрылся на уровне в 8149 пунктов и завершил год, составив 7 908 пунктов, что было почти на 23 процента выше уровня

закрытия 1996 года. За первое полугодие 1998 года основные фондовые индексы поднялись до небывалых значений — американский Доу-Джонс с 7908,25 до 9367,84, немецкий DAX — с 4249,7 до 6217,83, итальянский Mibtel — с 16 806 до 26 741, французский CAC-40 — с 2998,9 до 4404,9. Максимальный рост в данном случае составил 59,12 процента, минимальный — 18,46 процента за полгода. Российский кризис, разразившийся в августе 1998 года, а затем и потрясения в Латинской Америке в начале 1999 года, вызвавшие панику на мировых

финансовых рынках, также не помешали основным фондовым индексам устойчиво повышаться на протяжении всего 1999 года и установить новые абсолютные рекорды весной 2000 года, когда Доу-Джонс достиг 11 750 пунктов 14 января, CAC-40 — 6590 пунктов 6 марта, DAX — 8136,16 пункта 7 марта, а Mibtel — 35 001 пункта 10 марта. Фондовые индексы, сформированные на основе котировок акций высокотехнологичных компаний, выросли еще более существенно.

Как следствие, значительная часть граждан постиндустриальных

стран стала активно инвестировать свободные средства на фондовом рынке. Только за 10 лет, с 1980 по 1990 год, финансовые активы взаимных фондов в большинстве европейских стран и США выросли с 10-20 до 30-40 процентов совокупных активов домашних хозяйств [\[214\]](#) . Следующее пятилетие (1990—1995) ознаменовалось для США удвоением количества фондов, оперирующих на рынке акций: с 1127 до 2211; количество счетов, открытых частными лицами в этих фондах, утроилось — с 23 до 70,7 млн., а стоимость паев увеличилась в 2,8

раза (с 1,067 до 2,82 трлн. долл.)
[\[215\]](#) . На протяжении последних
пяти лет рост котировок акций
принес американским инвесторам
более 10 трлн. долл., что соизмеримо
с оценкой годового валового
национального продукта
Соединенных Штатов. Характерно,
что инвесторы в той или иной
постиндустриальной стране
обнаруживают все меньшее
стремление вкладывать свои
средства в ценные бумаги
иностраннх эмитентов; более 95
процентов инвесторов во Франции,
Германии, Испании и
Великобритании и 92 процента — в

США покупали в 1999—2000 годах акции и облигации отечественных компаний.

Таким образом, постиндустриальный мир входит в XXI век вполне автономным социальным образованием, контролирующим мировое производство технологий и сложных высокотехнологичных товаров, вполне обеспечивающим себя промышленной и сельскохозяйственной продукцией, относительно независимым от поставок энергоносителей и сырья, а также самодостаточным с точки зрения торговли и инвестиций.

Вполне понятно, что подобное положение вещей крайне опасно для остальных стран и народов, в значительной мере зависящих сегодня от постиндустриального мира: сбыт их продукции осуществляется, главным образом, на рынки развитых стран. Поэтому *автономность постиндустриальных обществ*, порожденная в конечном счете технологической революцией конца XX века, проявляется сегодня в виде *замкнутости постиндустриального мира* перед лицом всех других стран и народов, что порождает серьезные противоречия, способные ощутимо

влиять на судьбы человечества в наступающем столетии.

Самодостаточности постиндустриальной цивилизации

Итак, в последние годы вполне очевидными стали новые явления, характеризующие состояние дел в мировой экономике. Обеспечив значительную автономию от источников сырья и внешних рынков, *постиндустриальный мир локализовал торговые потоки в пределах своих основных субъектов,*

сократив торговый обмен с развивающимися странами. Параллельно с этим шло *замыкание инвестиционных потоков*, во все большей степени ограничивающихся Соединенными Штатами и Западной Европой. И наконец, естественным следствием такого положения дел стало *сокращение масштабов миграции населения постиндустриальных стран*, сопровождающееся ее активизацией на границах постиндустриальной цивилизации и остального мира. Все эти факторы свидетельствуют, на наш взгляд, о том, что концепция глобализации, ставшая столь

популярной на протяжении 90-х годов, не вполне отражает реальные процессы, разворачивающиеся в сегодняшнем мире. Он формируется, скорее, как расколота цивилизация с единым центром силы, представленным сообществом постиндустриальных стран.

К концу XX века это сообщество стало средоточием научного потенциала человечества, важнейшим источником индустриального и даже аграрного богатства. Развитые страны контролировали 87 процентов из 3,9 млн. патентов, зарегистрированных в мире по состоянию на конец 1993

года. Если среднемировая численность научно-технических работников составляет сегодня 23,4 тыс. на 1 млн. населения, то в Северной Америке этот показатель достигает 126,2 тыс. К 1993 году вложения в наукоемкие технологии в США в 36 раз превосходили аналогичный показатель России, прежде казавшейся опасным соперником в научно-технической области. Объемы продаж за рубежом различных объектов американской интеллектуальной собственности выросли с 8,1 млрд. долл. в 1986 году до 27 млрд. долл. в 1995 году, тогда как импорт технологий, хотя также

возрос, не превышал 6,3 млрд. долл., а положительное сальдо торгового баланса в этой области составило 20 млрд. долл. Пятьсот крупнейших ТНК, 407 из которых принадлежат странам «большой семерки», обеспечивают более четверти общемирового производства товаров и услуг [\[216\]](#) , их доля в экспорте промышленной продукции достигает одной трети, а в торговле технологиями и управленческими услугами — четырех пятых [\[217\]](#) . 300 крупнейших корпораций обладают 25 процентами всего используемого в мировой экономике капитала и обеспечивают 70

процентов прямых зарубежных инвестиций [\[218\]](#) . 51 из 100 крупнейших субъектов мирового хозяйства представлены транснациональными компаниями и только 49 — национальными экономиками.

Обычно принято считать, что важнейшей движущей силой глобализации является *международная торговля*. На протяжении всего XX века темпы роста ее оборотов устойчиво превышали темпы роста мирового валового продукта. Более того; если за период 1870-1913 годов объемы экспорта европейских государств

росли темпами, на 43 процента превышавшими темпы роста их валового внутреннего продукта, то в 50-е и 60-е годы это превышение составляло уже 89 процентов [\[219\]](#) . В конце 80-х — первой половине 90-х годов масштабы торговых оборотов росли в интервале от 5,3 до 7 процентов в годовом исчислении. В 1970 году в международные торговые транзакции было вовлечено около четверти мирового ВВП, и, согласно прогнозам, эта доля может возрасти до двух третей в 2020 году. Таким образом, если с 1950 по 1992 год суммарный ВВП всех стран мира вырос с 3,8 до 18,9 трлн. долл., т.е. в

5 раз, то объем торговых оборотов — с 0,3 до 3,5 трлн. долл., т.е. почти в 12 раз [\[220\]](#) . Между тем гораздо реже говорится о замыкании этих товарных потоков в рамках постиндустриальной цивилизации, происходившем параллельно со становлением самого постиндустриального сообщества.

Эти тенденции, однако, не менее очевидны: если в 1953 году развитые державы направляли в страны того же уровня развития 38 процентов общего объема своего экспорта, то в 1963 году эта цифра составляла уже 49 процентов, в 1973-м — 54, в 1990-м — 76 процентов

[\[221\]](#) . Наконец, во второй половине 90-х годов сложилась ситуация, когда только 5 процентов торговых потоков, начинающихся или заканчивающихся на территории одного из 29 государств — членов ОЭСР, выходят вовне этой совокупности стран, а развитые постиндустриальные державы импортируют из развивающихся индустриальных стран товары и услуги на сумму, не превышающую 1,2 процента их суммарного ВВП. На фоне некоторых попыток преувеличить значение экономик новых индустриальных стран и России, следует постоянно помнить

о двух немаловажных обстоятельствах. С одной стороны, необходимо отказаться от учета ре-экспортных операций, значительно завышающих показатели торгового оборота, в первую очередь для стран Азии. Сделав это, мы увидим, что Китай в конце 1996 года поставлял на мировой рынок меньшую по стоимости товарную массу, нежели Бельгия [\[222\]](#) . С другой стороны, отрицательные торговые балансы развитых стран, на что часто обращают внимание как на свидетельство уязвимости постиндустриального мира, по сути являются фикцией до тех пор, пока

большинство расчетов осуществляется в долларах США.

Нельзя также не отметить, что зависимость развитых стран от внешней торговли остается весьма незначительной и не затрагивает жизненно важных товарных групп (как, например, в России, удовлетворяющей за счет импорта до 40 процентов потребностей в продовольствии и до 95 процентов — в компьютерной технике). Если в 1959—1994 годах темп роста объемов международной торговли превышал темп роста валового продукта для мира в целом в 3 раза, то для США соответствующий

разрыв не превосходил 2 раз [\[223\]](#) . В 1996 году отношение экспорта к ВВП в Соединенных Штатах было втрое меньшим, нежели в Великобритании сто пятьдесят лет тому назад, в середине 40-х годов XIX века; можно предположить, что по мере развития «экономики услуг» (которые составляли в начале 90-х годов 76 процентов американского ВВП и лишь 20 процентов экспорта) данный показатель по-прежнему будет снижаться. Следует также заметить, что средняя заработная плата промышленных рабочих в странах — торговых партнерах США (рассчитанная по совокупному

объему двусторонней торговли) составляла 88 процентов от уровня США; таким образом, за исключением энергоносителей, Соединенные Штаты не получали значимых объемов товарного импорта из развивающихся стран.

Аналогична и ситуация в Европе. Несмотря на формальные показатели, характеризующие экономики стран Европейского Союза как максимально открытые (так, суммарный товарооборот европейских стран составлял в 1994 году 39,8 процента мирового экспорта и 38,9 процента импорта [\[224\]](#) , а отношение среднего

арифметического от объемов экспорта и импорта к ВВП достигало 23 процентов), большая часть этих товарных потоков ограничивалась рамками Европейского Союза. Так, в начале 90-х годов доля товаров, поставляемых странами — членами ЕС в другие государства Союза, составляла 66 процентов [\[225\]](#) , а если учитывать наравне с ними также формально не входящие в ЕС Норвегию, Швецию и Швейцарию, то 74 процента. В результате оказывается, что доля европейских товаров, направляемых на экспорт за пределы ЕС, фактически совпадает в соответствующим показателем США.

При этом доля развивающихся стран в европейских экспортно-импортных операциях устойчиво снижается год от года; их суммарный объем в 1994 году (за исключением Китая) составил величину, не превышающую объема торговли со Швейцарией (в частности, доля стран — членов ОПЕК снизилась с 27,9 процента импорта в 1975 году и 20,7 процента экспорта в 1982 году до, соответственно, 7,5 и 6,9 процента в 1994-м [\[226\]](#)).

Еще с большим нажимом исследователи процессов глобализации говорят о *масштабных инвестиционных потоках,*

направляющихся из
постиндустриальных стран в
остальные регионы мира; рост
прямых зарубежных
капиталовложений считается одной
из основных характеристик
экономики конца XX века. Подобные
процессы действительно имеют
наглядные подтверждения: на
протяжении 80-х годов объем прямых
иностранных инвестиций рос
примерно на 20 процентов в год, что
в четыре раза выше темпов развития
международной торговли; в
результате в начале 90-х в мире на
предприятиях, принадлежащих
владельцам-нерезидентам,

производилось товаров и услуг на 4,4 трлн. долл., что превышало общий объем мировой торговли, оценивавшийся в 3,8 трлн. долл.

[\[227\]](#) Только полностью подконтрольные американским инвесторам зарубежные компании в начале 90-х годов продавали товаров и услуг более чем на 1 трлн. долл. в год, что в 4 раза больше всего американского экспорта и в 7-8 раз превосходило размер столь часто упоминаемого дефицита торгового баланса США.

Так вот, оказывается, что большинство инвестиционных потоков четко локализовано в рамках

постиндустриального мира. Если рассмотреть иностранные капиталовложения американских компаний и инвестиции, поступающие из зарубежных стран в экономику США, можно увидеть, что они весьма явным образом распределяются по странам-донорам и реципиентам. В 1990 году корпорации только семи стран — Великобритании, Японии, Канады, Франции, Германии, Швейцарии и Нидерландов — приобрели более чем по 10 американских компаний, причем доля Великобритании в этом числе составляла около 31 процента, а Японии — менее 14. Характерно,

что эти же семь стран оставались главными партнерами и в 1996 году: они обеспечивали суммарно 85 процентов всех инвестиций в США и выступали реципиентами для более чем 60 процентов всех американских капиталовложений за рубежом. Аналогичная переориентация американских инвестиций особенно заметна в последние десятилетия: если в 1970 году в Европу направлялось около трети всего их количества, то сегодня суммарные инвестиции в ЕС составляют около 50 процентов. Хотя США тесно связаны со странами Латинской Америки и имеют большой объем

товарооборота с Азией, на долю Японии и новых индустриальных стран Азии приходится не более 8, а на долю Мексики — менее 3 процентов общих американских иностранных инвестиций [\[228\]](#) .

В последние годы стала заметна новая тенденция: инвестиционная активность на американо-европейском направлении растет, тогда как в направлении Японии снижается. Международные слияния и поглощения обеспечивали в 90-е годы более 70 процентов всех инвестиционных потоков между странами — членами ОЭСР, и единственным регионом, где эти

процессы были выражены крайне слабо, оставался восточноазиатский регион, включая Японию. Стоимость подобных сделок в мировом масштабе выросла с 400 млрд. долл. в 1992 году до 1,65 трлн. долл. в 1997-м [\[229\]](#) ; на долю Японии пришлось всего 11 млрд. долл., или менее 1 процента [\[230\]](#) . Только в автомобильной промышленности за 1996—1998 годы было зафиксировано около 20 сделок, а объектами поглощения стали такие всемирно известные фирмы, как «Крайслер», «Ровер», «Роллс-Ройс», «Ламборджини» и «Вольво». Характерно, что «Крайслер» был

оценен при его покупке немецкой компанией «Даймлер» в 41 млрд. долл., а контрольный пакет японской «Мицубиси» достался той же корпорации всего за 1,5 млрд. долл. В то же время французский концерн «Рено» установил контроль над японским гигантом «Ниссан» всего за 2 млрд. долл.

На протяжении всего периода после 1973 года доля развивающихся стран в общем объеме мировых капиталовложений уверенно уменьшалась, сократившись до 17 процентов в 80-е годы по сравнению с 25 процентами в 70-е [\[231\]](#) . В 80-е и 90-е годы наступила еще большая

поляризация: ввиду быстрого развития дешевых производств в Юго-Восточной Азии значительные инвестиционные потоки были переключены на этот регион. В результате суммарные инвестиции США, европейских стран и Японии друг в друга, а также в Сингапур, Китай, Малайзию, Индонезию, Таиланд, Гонконг и Тайвань обеспечивали 94 (!) процента общего объема прямых иностранных инвестиций в мире [\[232\]](#) ; хозяйствующие же субъекты, находящиеся за пределами стран — членов ОЭСР, осуществляют сегодня не более 5 процентов общемирового

объема прямых зарубежных инвестиций. В середине 90-х годов наметился рост инвестиций в Восточную Европу и страны бывшего советского блока; однако последние события — крах азиатских рынков в 1997 году и финансовая несостоятельность России — делают перспективы роста инвестиций за пределы постиндустриального мира еще более проблематичными.

При этом нельзя не отметить, что основные финансовые центры сосредоточены сегодня в пределах постиндустриального мира в гораздо большей мере, чем промышленное производство или научные

институты. Дневной оборот валютнообменных операций, на 95 процентов сосредоточенных в странах, входящих в «the Triad», составлял в 70-е годы около 15 млрд. долл., в начале 80-х — 60 млрд. долл., а в начале 1995 года — 1,3 трлн. долл.; в 1983 году годовой объем подобных трансакций превосходил объемы международной торговли в десять раз; к 1992 году превышение достигло 60 раз. Международные межбанковские заимствования исчислялись суммой в 6,2 трлн. долл., причем 65 процентов их обеспечивали банки США, Швейцарии, Японии,

Великобритании, Франции, Германии и Люксембурга. С начала 80-х годов в основных финансовых центрах распространились операции с разного рода производными финансовыми инструментами (форвардными и фьючерсными контрактами, деривативами и так далее), и к середине 90-х годов объемы большинства подобных рынков выросли от 20 до 40 раз. В 1994 году общая стоимость контрактов по выпущенным деривативам достигала 12 трлн. долл., в то время как общая стоимость основного производительного капитала всех

экономик мира не превышала 20 трлн. долл. Согласно оценкам Международного валютного фонда, уже сегодня трастовые фонды способны в считанные дни мобилизовать для атаки на ту или иную национальную валюту до 1 трлн. долл., а по данным консультационной компании «МакКинси», объем мировых финансовых рынков должен был составить к 2000 году более 83 трлн. долл. Степень их концентрации в рамках постиндустриального сообщества не требует комментариев.

Дополнительным

свидетельством нарастающей
обособленности

постиндустриального мира служит
динамика миграционных потоков. В

последние годы наблюдается
невиданный рост пассажирских

перевозок и туризма (по некоторым
данным, туристская индустрия к

2005 году будет обеспечивать до 10
процентов мирового валового

продукта), но при этом резко
снижается миграция граждан

развитых стран по чисто
экономическим причинам.

Характерно, что в границах
Европейского Союза при

фактическом отсутствии ограничений на передвижение и работу только 2 процента граждан находят применение своей рабочей силе вне национальных границ (соответствующий показатель превосходит 10 процентов лишь для относительно отсталой Португалии [\[233\]](#)). Жители постиндустриальных регионов уже достигли того уровня благосостояния, при котором экономическая миграция фактически исчерпала себя; следует также иметь в виду, что в условиях информационного типа хозяйства высокообразованные работники, составляющие наиболее активный

сегмент рабочей силы, способны использовать современные технические возможности, позволяющие им осуществлять свою деятельность фактически вне зависимости от места, в котором они находятся.

Напротив, с каждым годом постиндустриальный мир вынужден все более активно защищаться от иммигрантов из бедных стран, движимых чисто экономическими соображениями. Если в 50-е годы 68 процентов прибывавших в США легальных иммигрантов происходили из Европы или Канады и принадлежали к среднему классу, то

в 70-е и 80-е годы более 83 процентов общего их числа были азиатского или латиноамериканского происхождения, а уровень их образованности был в четыре раза ниже, чем у среднего американца. К началу 90-х годов в число десяти стран, обеспечивающих наибольший поток переселенцев в США, входили Мексика, Филиппины, Корея, Куба, Индия, Китай, Доминиканская Республика, Вьетнам, Ямайка и Гаити. В странах Европейского Союза к середине 90-х годов численность иностранных рабочих, прибывших туда из-за его пределов, составляла более 10 млн. человек,

или около 11 процентов рабочей силы [\[234\]](#) , что соответствовало доле безработных в населении ведущих стран Европы. Как правило, иммигранты в европейских странах пополняют низшие классы общества и создают предельно жесткую конкуренцию местным работникам; согласно статистическим данным, на протяжении последних двадцати лет средние заработки легальных иммигрантов в Европе составляли от 55 до 70 процентов доходов европейцев, выполнявших аналогичные работы.

Как следствие, отношение населения постиндустриальных

стран к иммигрантам изменяется к худшему. Только на протяжении последних трех лет администрации ряда округов шести крупнейших штатов — Калифорнии, Флориды, Нью-Йорка, Аризоны, Техаса и Нью-Джерси — возбудили официальные судебные иски против федерального правительства (суммы колебались от 50 млн. до 33 млрд. долл.), требуя компенсировать их финансовые потери, вызванные излишней либеральностью национального иммиграционного законодательства [\[235\]](#). Согласно последним опросам общественного мнения, среди молодежи европейских стран,

наиболее подверженной безработице, негативное отношение к иммигрантам разделяют от 27,3 процента французов до 39,6 процента немцев и 41 процента бельгийцев [\[236\]](#) . В данной связи можно предположить, что за победой Партии свободы на выборах в Австрии неизбежно последуют успехи других националистических движений, а ближайшие десятилетия могут стать для США и ЕС периодом жестких ограничений использования иностранной рабочей силы.

* * *

Современный

постиндустриальный мир
формируется как относительно
замкнутая хозяйственная система,
элементы которой взаимодействуют
прежде всего с теми странами и
регионами, которые уже достигли
или способны в недалеком будущем
достичь аналогичного уровня
технологического и экономического
прогресса. Следствием подобной
тенденции, проявляющейся прежде
всего в нарастающей автономности
развитых стран по отношению к
развивающимся и сосредоточении
основных торговых и
инвестиционных потоков в рамках

постиндустриального сообщества, в недалеком будущем способно стать формирование «расколотой цивилизации», в которой взаимодействие «первого» и «третьего» миров сведено к минимуму. Безусловно, в современном мире существуют и будут существовать серьезные контртенденции, препятствующие возникновению наиболее гротескных форм такой разделенности; ни при каких обстоятельствах постиндустриальная цивилизация не сможет обезопасить себя, например, от экологических и гуманитарных катастроф, которые могут

разразиться за ее пределами. Однако перспектива становления в XXI веке разделенного мира представляется сегодня вполне реальной.

Реалистичность подобного хода развития событий подкрепляется также тем, что в последние десятилетия модель многополярного мира, чрезвычайно популярная в 70-е и 80-е годы, уходит в прошлое как по политическим, так и по чисто экономическим причинам. Это и распад советского блока, до поры до времени служившего противовесом Западу; это и явная неэффективность модели «догоняющего» развития, еще в 80-е годы казавшаяся панацеей от

многовековой отсталости развивающихся стран. Все эти проблемы настолько важны, что мы посвятим им следующую лекцию.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какую роль сыграл технологический прогресс в формировании замкнутой постиндустриальной цивилизации?

2. Каковы основные этапы становления самодостаточного постиндустриального сообщества и какие важнейшие задачи были

решены составляющими его странами на каждом из этапов?

3. Насколько оправдано представление о современном этапе хозяйственного развития как об эпохе глобализации?

4. В каких сферах хозяйственной деятельности наиболее заметно доминирование постиндустриальных стран и чем это обусловлено?

5. Какие основные тенденции в развитии международной торговли особенно ярко проявились в последние десятилетия?

6. Каковы основные причины замыкания инвестиционной

активности в пределах
постиндустриальных стран?

7. В чем заключается
принципиальное изменение
характера миграционных потоков в
конце XX века?

8. Существуют ли сегодня
серьезные контртенденции,
способные противодействовать
становлению поляризованного
общества в мировом масштабе?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Иноземцев В.Л. За пределами
экономического общества. М., 1998.
С. 446-490; *Иноземцев В.Л.*
Расколота цивилизация.
Наличествующие предпосылки и
возможные последствия
постэкономической революции. М.,
1999. С. 89-124; *Иноземцев В.Л.*
Социально-экономические
проблемы XXI века: попытка
нетрадиционной оценки. М., 1999;
Иноземцев В.Л. Fin de siecle. К
истории становления
постиндустриальной хозяйственной
системы (1973-2000) // Свободная
мысль—XXI. 1999. № 7. С. 3-27; № 8.
С. 19-42.

Дополнительная литература

Антипина О.Н., Иноземце» В.Л.

Постэкономическая революция и
глобальные проблемы // *Общественные науки и современность*. 1998. № 4. С. 162-173;
Иноземце» В.Л.

Структурирование общественного
производства в системе
постиндустриальных координат
(методолого-теоретические аспекты)
// *Российский экономический журнал*. 1997. № 11-12. С. 59-68;
Burtless G., Lawrence R.Z., Litan R.E., Shapiro R.J. Globaphobia. Confronting
Fears about Open Trade. Wash., 1998;
Dent Ch.Af. The European Economy:

The Global Context. L.-N.Y., 1997; *Forester T.* Silicon Samurai. How Japan Conquered the World's IT Industry. Cambridge (Ma.)-Oxford 1993 • *Greider W.* One World, Ready or Not. The Manic Logic of Global Capitalism. N.Y., 1997; *Hirst P., Thompson G.* Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance. Cambridge, 1996; *Kelly K* New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World N.Y., 1998; *Korten D.C.* When Corporations Rule the World. L., 1995; *McRae H.* The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. L., 1995; *Plender*

J. A Stake in the Future. The Stakeholding Solution. L., 1997; *Sassen S.* Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization. N.Y. 1996; *Thurrow L.* Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America. N.Y, 1993.

Лекция двенадцатая

**Постиндустриальный
мир как
единственный
полюс
хозяйственной
мощи. Кризис
модели**

«ДОГОНЯЮЩЕГО» развития

Накануне XXI века цивилизация как никогда прежде расколота на две неравные части — неравные не только в смысле природно-географических параметров, но прежде всего с точки зрения социально-экономического развития и мировых хозяйственных связей. Сегодня три основных центра постиндустриального мира — США, Европейский Союз и Япония — создают более 62 процентов мирового ВВП, на их территории

начинается или заканчивается более 80 процентов мировых торговых потоков, они обеспечивают около 85 процентов общемирового объема международных инвестиций. Наконец, в этих странах сосредоточено почти 97 процентов мирового интеллектуального потенциала, обеспечивающего более 90 процентов производства высокотехнологичных товаров. Как мы уже отмечали, в последние десятилетия доля создаваемых в мире богатств, находящаяся в распоряжении граждан развитых стран, которые составляют около 1/5 населения планеты, возросла с 70 до

82,7 процента, тогда как доля таких богатств, приходящаяся на 1/5 населения, живущего в беднейших регионах, упала с 2,3 до 1,4 процента [\[237\]](#) , и надежды на изменение сложившейся ситуации выглядят иллюзорными. Почему же именно в эпоху триумфа человека над силами природы поляризация материального богатства достигла столь запредельного уровня?

Хозяйственное соперничество

в

индустриальную и постиндустриальную эпохи

Исторический опыт человечества богат примерами того как передовые страны вступали в полосу затяжного кризиса, а гораздо более отсталые занимали их место. На протяжении многих столетий государства, движимые волей социальных реформаторов, осуществляли смелые прорывы, достигая лидирующих позиций и удерживая их долгие годы. Голландия XVI века, Англия XVII-го, Германия

XIX-го, Россия петровской эпохи, СССР в 20-30-е годы Япония после окончания Второй мировой войны — вот далеко не полный перечень примеров успешного «догоняющего» развития, позволившего этим странам не только проделать за десятилетия путь на который у других уходили столетия, но и оказаться в авангарде мирового хозяйственного прогресса, закрепить доминирующее положение в своем регионе.

Таким образом, истории известны примеры успешного «догоняющего» развития. Однако, как показывает опыт, *все они*

относятся исключительно к
индустриальной эпохе; попытки так
называемых «новых индустриальных
стран» достичь уровня развития
постиндустриальных государств
оказались тщетными, лучшим
подтверждением чему стал
«азиатский» кризис 1997 года, в
полной мере продемонстрировавший
уязвимость современных
модернизаций. Какие причины лежат
в основе подобного феномена? Чем
отличается механизм развития
индустриальных и
постиндустриальных обществ?
Может ли индустриальное общество,
взаимодействуя с

постиндустриальными, осуществить
успешный прорыв, достичь
подобного уровня развития?

На наш взгляд,
индустриальному и
постиндустриальному обществам
свойственны принципиально
различные механизмы развития. Это
обусловлено тем, что в ходе такого
развития используются качественно
отличные друг от друга ресурсы,
обеспечивающие поистине
несопоставимую динамику
хозяйственного и социального
прогресса. *Характерными чертами
индустриального хозяйства*
являются, с одной стороны,

воспроизводимость всех факторов производства, а с другой — пропорциональность затрат и результатов. В первом случае мы имеем в виду, что сырье и материалы кажутся безграничными, предложение рабочей силы может быть увеличено в соответствии с потребностью в ней, а интеллектуальный потенциал нации остается несущественным фактором. Во втором случае мы отмечаем, что увеличение затрат материалов, средств производства и труда воплощается, как правило, в пропорциональном росте количества выпускаемых благ. Поэтому

индустриальная модернизация во всех ее формах связана с использованием дополнительных ресурсов и рабочей силы, а если быть точнее — с вызванной экономическими или неэкономическими причинами мобилизацией сил той или иной нации. *Индустриальная модернизация при любых обстоятельствах является модернизацией мобилизационного типа.*

Важно при этом подчеркнуть, что специфические ресурсы, позволяющие быстро развить промышленное производство, как

правило, небезграничны. Запасы одних полезных ископаемых способны иссякнуть, цены на другие могут упасть на мировых рынках, и те отрасли промышленности, которые давали импульс индустриальному прогрессу, могут оказаться его тормозом. Дешевая рабочая сила, столь распространенная в развивающихся странах, также не остается таковой вечно; по мере роста уровня жизни издержки на наем рабочих возрастают и в конечном счете стремятся к тем показателям, что уже достигнуты в более развитых государствах. Таким образом, ни

естественные ресурсы, ни дешевый труд не способны стать основой прорыва в круг развитых наций по причине того, что обеспечиваемый ими ускоренный прогресс имеет естественный предел и не носит самоподдерживающегося характера.

Кроме того, любая мобилизационная модернизация требует отвлечения значительной доли национального дохода на нужды накопления и, соответственно, пропорционального сокращения потребления. Следствием становится чрезмерная усталость нации которая в конечном счете приводит к замедлению темпов

развития и ее отставанию от конкурентов.

Следует также иметь в виду, что до тех пор, пока источники ускоренного развития заключены в богатстве полезных ископаемых, многочисленности народа или нарушении естественных пропорций воспроизводства, они не являются монопольными, и лидирующие позиции соответствующих стран легко могут быть утрачены. В эпоху средневековья Венеция стала самым мощным европейским государством, удерживая контроль за торговыми путями между Западом и Левантом. Однако стоило Голландии и Англии

создать мощные торговые компании, величие Венеции угасло. Голландия стала одной из богатейших стран Европы, заняв место переработчика английской шерсти и поставщика тканей на континент; но как только англичане развили сеть собственных мануфактур, она оказалась лишь одной среди многих. На протяжении полутора веков, с начала XVIII и до середины XIX столетия, Россия стремилась стать европейским лидером; однако Крымская война показала, что за фасадом показного благополучия скрывалась обескровленная страна, остро

нуждавшаяся в глубинных социальных преобразованиях.

Таким образом, *индустриальные модернизации* осуществляются посредством *насильственных мер*, *решают локальные задачи* *не могут продолжаться как угодно долго* и, как правило, *не порождают саморегулирующейся и самовоспроизводящейся системы*, способной поддерживать свой статус лидера в меняющихся исторических условиях.

В отличие от индустриального, *постиндустриальное общество* основывается на *использовании*

качественно иного ресурса-творческого потенциала личности. Характерными чертами постиндустриального хозяйства являются поэтому, с одной стороны невоспроизводимость основного фактора производства, а с другой - несоизмеримость затрат и результатов в производственном процессе. В первом случае мы имеем в виду, что предложение творческой деятельности ограничено, формирование ее субъекта занимает десятилетия, а ее использование фактически не может быть регламентировано по канонам индустриальной эпохи. Во втором

случае мы акцентируем внимание на том, что ни экономические, ни внеэкономические факторы не могут стать основными в процессе мобилизации творческой активности, а применение неквалифицированной рабочей силы или огромных материальных ресурсов не способно привести к таким же результатам, к каким приводит использование творческих способностей человека. Поэтому *развитие постиндустриального общества является естественным процессом, который невозможно ускорить какой бы то ни было мобилизацией.*

Ресурсы, выступающие
основными в структуре
постиндустриального хозяйства,
являются *безграничными и*
самовоспроизводящимися.

Предложение информации и знаний
не сокращается по мере их
применения; экспорт технологий и
патентов приносит стране доходы, не
уменьшая ее внутреннего потенциала
и объема располагаемой ею
информации и знаний; каждый акт
передачи знаний от человека к
человеку способствует углублению
его собственных знаний и в конечном
счете порождает новые стереотипы
поведения и новую систему

ценностей, в которой материальные факторы смещаются с главенствующих позиций. Экспансия экономики знаний сокращает потребность в природных ресурсах и дешевом труде, естественным образом повышая жизненные стандарты всех членов общества. Ее развитие не требует отвлечения средств на накопление (в последние годы в США норма сбережений нередко оказывается отрицательной) и, таким образом, стимулирует максимальное потребление граждан. Тем самым формируется *механизм самоподдерживающегося развития, не встречающего на своем пути*

серьезных внутренних препятствий.

Все это приводит к качественным отличиям в динамике развития постиндустриального хозяйства по сравнению с индустриальным. Страны, положившие в фундамент своего лидерства в мировой хозяйственной системе применение высоких технологий (Англия в XIX веке с ее экспериментальной наукой, Германия начала XX-го с разработками в области химии и теоретической физики, Соединенные Штаты послевоенного времени, достигшие небывалых успехов в информационной области), хотя и

могут впоследствии лишиться
первенства в мировом масштабе, тем
не менее не покинут уже ряды
постиндустриальных держав.
Постиндустриальный мир
становится центром притяжения
интернациональной
интеллектуальной элиты и с каждым
годом лишь увеличивает свое
технологическое превосходство.
Поэтому можно, на наш взгляд,
утверждать, что монополия
*постиндустриальных стран на
хозяйственное лидерство в новом
столетии уже не будет оспорена.*

Таким образом, в основе
постиндустриального развития

лежит стремление человека к реализации своего творческого потенциала, в силу чего этот тип прогресса может продолжаться без перенапряжения внутренних сил нации и возникновения антагонистических противоречий, способных лишить постиндустриальные страны их доминирующего положения в современном мире.

Все это приводит нас к выводу, что страна, осуществляющая мобилизационную модернизацию индустриального типа не способна даже в конечном счете встать в один ряд с современными

постиндустриальными державами.

Именно в этом и заключена, на наш взгляд, причина формирования так называемого монополярного мира. Этапы его становления ознаменовались, во-первых, несостоятельностью претензий ресурсодобывающих стран на значимое место в мировой экономике, заявленных в конце 70-х — начале 80-х годов; во-вторых, крахом коммунистического эксперимента в конце 80-х годов (представлявшего собой наиболее одиозный пример индустриальной модернизации, базировавшейся на внеэкономическом принуждении и

уродливых формах автаркии стран восточного блока); и, наконец, в-третьих, хозяйственной депрессией в Японии и последовавшим за ней «азиатским» кризисом, продемонстрировавшими бесперспективность «мягкого» пути индустриальной модернизации, проводившейся в рамках капиталистических отношений. К концу XX века идея «догоняющего» развития, еще двадцать лет назад претендовавшая на то, чтобы стать основой универсальной социальной доктрины, обнаружила свою полную несостоятельность.

Сегодня становится очевидным как то, что *индустриальная экономика* может быть достаточно эффективно построена на основе роста нормы накопления и жесткого государственного регулирования, так и то, что эти меры не способны дать ожидаемого эффекта, когда перед страной стоят задачи *постиндустриальной трансформации*. Постиндустриальное общество не может быть *построено*, единственным путем его становления является *эволюционное развитие*, происходящее на основе максимальной реализации

личностного потенциала людей, достигших высокого уровня материального благосостояния. Там, где нет достаточной экономической свободы, никакие надутилитарные ориентиры не могут привести к формированию постиндустриального общества; там, где постэкономические ценности приносятся в жертву индустриальному развитию, такое общество также не может появиться на свет. Опыт относительно успешного «догоняющего» развития исчерпывается тем историческим периодом, на протяжении которого господствуют закономерности

индустриального типа производства. В настоящее время есть множество оснований, чтобы достаточно уверенно утверждать: новейшая история распорядилась таким образом, что эволюционное формирование постиндустриальной системы в ближайшие десятилетия невозможно нигде, кроме США и стран Европейского Союза.

***Внутренние
противоречия
модели***

«догоняющего» развития

В XX веке человечество стало свидетелем множества попыток «догоняющего» развития, представленных двумя существенно отличающимися друг от друга моделями. *Первую, сугубо индустриальную,* использовали СССР в 30-е годы, Германия в 30-е и 40-е и страны социалистического лагеря в 50-е и 60-е годы. Определяющей ее чертой стало параноидальное стремление к опоре на собственные силы, что породило хозяйственную автаркию,

ужесточение авторитарных режимов, использование жестких мобилизационных мер и вызвало в конечном счете если не открытый протест, то социальную апатию. Результатом оказалась стагнирующая хозяйственная система, неспособная к конкуренции с рыночными экономиками. *Вторая* модель, в определенной мере *копировавшая постиндустриальные тенденции*, воплотилась в опыте Японии 70-х и 80-х годов и государств Юго-Восточной Азии 80-х и 90-х. В этом случае большая естественность процесса, не требовавшая столь жесткого политического

давления, сочеталась с явной зависимостью от внешних факторов и уязвимостью вставших на этот путь стран перед лицом новых тенденций в развитии самого постиндустриального мира.

Обе модели не могли и не могут обеспечить достижения технологического и хозяйственного паритета стран, принявших их на вооружение, с западным миром; но учитывая, что вторая группа государств достигла в последние десятилетия значительно больших успехов, чем первая, мы сосредоточим наше внимание прежде всего на противоречиях того

типа «догоняющего» развития, который был реализован в Японии и Юго-Восточной Азии. Неудачи этой модели порождены целым рядом факторов, и на шести из них мы остановимся ниже.

Первым таким фактором является *выраженная односторонность индустриального развития* всех догоняющих стран. Если в государствах советского блока или нацистской Германии доминировали либо военный сектор, либо тяжелая промышленность достижения которых не отражались позитивным образом на благосостоянии народа, то в Японии,

и в еще большей мере в странах Азии, упор был сделан на опережающее развитие машиностроения и электроники. В массовом порядке приобретая американские и европейские патенты, японские и азиатские производители наращивали выпуск относительно недорогих товаров повседневного спроса наводняя ими рынки западных стран. Известно, что Япония к *середине* 80-х годов обеспечивала 82 процента мирового выпуска мотоциклов, 80,7 процента производства домашних видеосистем и около 66 процентов фотокопировального оборудования. В

тот же период в Южной Корее доля машиностроения в объеме промышленного производства достигла более чем 25 процентов, а доля электронной промышленности — 17,8 процента; эти две отрасли обеспечивали более 60 процентов общего объема южнокорейского экспорта [\[238\]](#) . В Малайзии доля занятых в электронной промышленности составлявшая в 1970 году не более 0,2 процента общей индустриальной занятости, в конце 80-х достигла 21 процента, а доля продукции данной отрасли в общем объеме экспорта превысила 44 процента. Тайвань стал пятым в мире

производителем микропроцессоров, а доход, полученный крупнейшими тайваньскими фирмами от их продажи, вырос с практически нулевой отметки в 1989 году до 2,5 млрд. долл. в 1993-м. Если в 1970 году в Южной Корее, Таиланде и Индонезии доля сельского хозяйства в ВВП составляла соответственно 29,8; 30,2 и 35,0 процента и была на 3-7 процентных пунктов выше доли промышленного сектора, то в 1993 году данные показатели упали до уровня в 6,4; 12,2 и 17,6 процента, что ниже доли промышленности соответственно на 40, 28 и 22 процентных пункта [\[239\]](#) .

Такой ход индустриализации можно было бы только приветствовать, если бы не очевидная неспособность внутреннего рынка поглотить эту товарную массу. Уже в конце 60-х годов, когда в Южной Корее эксплуатировалось не более 165 тыс. легковых автомобилей, там был введен в действие завод, рассчитанный на производство 300 тыс. автомашин в год; в 80-е годы производство электронной техники в Сингапуре, Малайзии и Гонконге стабильно превышало потребности внутреннего рынка в 6-7 раз. И хотя такой тип развития был вполне

объясним, поскольку ускоренная индустриализация не могла не требовать концентрации основных усилий на определенных направлениях, негативные последствия подобной стратегии очевидны.

Вторым важным фактором является *недопотребление населения*, вытекающее из индустриального типа догоняющего развития и препятствующее становлению широкого внутреннего рынка. Исходной предпосылкой в данном случае выступал низкий уровень материального благосостояния населения развивающихся стран,

встававших на путь «догоняющего развития». Как правило, все они переходили к политике ускоренного индустриального роста в условиях, когда величина валового национального продукта не превышала 300 долл. на человека в год. Когда бы ни инициировалась новая хозяйственная политика (в Малайзии, Сингапуре и на Тайване это произошло в конце 40-х годов, в Южной Корее и Индонезии — в начале 60-х, в Таиланде — в конце 60-х, в Китае - в начале 80-х, а во Вьетнаме и Лаосе — на рубеже 90-х годов), данный показатель не превосходит указанной величины. В

Малайзии он составлял не более 300 долл. в начале 50-х годов, в разрушенной войной Корее — около 100 долл. в конце 50-х, на Тайване -160 долл. в начале 60-х, в Китае, двинувшемся по пути преобразований в 1978 году, — 280 долл., а во Вьетнаме уровень в 220 долл. был достигнут лишь к середине 80-х.

Именно низкий уровень доходов населения стал важнейшим условием ускоренной индустриализации, и для ее поддержания их рост должен был оставаться весьма умеренным. В середине 90-х годов, когда в развитых странах величина среднечасовой

заработной платы промышленного рабочего составляла от 12 до 30 долл. в Корее и Сингапуре труд высоквалифицированного специалиста оплачивался из расчета не более 7 долл., а в Малайзии — 1,5 долл. в час. В Китае и Индии в это же время занятые в промышленности рабочие получали около 3, а во Вьетнаме — не более 1 5 долл. в день [\[240\]](#) . На протяжении всего периода ускоренной индустриализации, с середины 70-х и до конца 80-х годов, в Таиланде, Малайзии и Индонезии фактически не фиксировался рост реальной заработной платы; даже в наиболее успешно развивавшейся

Южной Корее в конце 80-х годов средняя заработная плата в промышленности составляла 15 процентов от ее уровня в Японии и 11 процентов от ее уровня в США. Как следствие на протяжении 80-х показатель ВВП на душу населения в Таиланде, Малайзии и Индонезии *снизился* соответственно на 7,23 и 34 процента по сравнению с аналогичным показателем, рассчитанным для стран «большой семерки» [\[241\]](#) . Последствия бума 90-х годов также не сильно сказались на положении большинства жителей этих стран: так, в Таиланде доходы наиболее высоко оплачиваемых 10

процентов населения в течение этого периода выросли втрое, тогда как наименее состоятельных 10 процентов не изменились.

Несмотря на внешнее процветание восточноазиатских стран и высокие доходы их высшего класса, средний слой, являющийся опорой индустриальных наций, оставался в Азии весьма малочисленным. По состоянию на начало 90-х годов, к нему относили себя около 4 процентов индонезийцев; в Таиланде численность квалифицированных рабочих, технического, административного и

управленческого персонала составляла в это же время не более 7,6 процента; в Южной Корее численность среднего класса, по подсчетам различных экспертов, колебалась от 10,5 до 11 с небольшим процентов [\[242\]](#) . Даже сегодня тот средний класс, который сложился в 60-е — 70-е годы как основа устойчивости постиндустриальных держав, отсутствует в большинстве стран Юго-Восточной Азии, а отрыв этих наций от западного мира остается огромным. Если принять в качестве стандарта потребления, близкого постиндустриальному, годовой доход в 25 тыс. долл. на

семью, то из насчитывающихся в современном мире 181 млн. таких семей 79 процентов приходится на развитые страны, а их число в пяти ведущих новых азиатских «тиграх» — Китае, Южной Корее, Тайване, Индонезии и Таиланде, — население которых в шесть раз многочисленнее американского, не превышает четверти количества таких семей в США [\[243\]](#) . Все это делает внутренний спрос в новых индустриальных странах весьма ограниченным, а их дальнейшее хозяйственное развитие — не имеющим устойчивой основы.

Третий фактор, мимо которого также нельзя пройти в рамках нашего анализа, связан с *преобладанием в «догоняющих экономиках» экстенсивных методов развития*, что делает их хозяйственный прогресс внутренне ограниченным. Мы уже отмечали, что стабильное развитие постиндустриальных держав в 90-е годы происходит на фоне нарастающего потребления их гражданами материальных и информационных благ и устойчивого снижения доли накопления в национальном доходе. Между тем в Юго-Восточной Азии в течение всего периода ускоренной

индустриализации наблюдалась
противоположная тенденция.
Несмотря на низкий уровень
валового национального продукта на
душу населения, страны региона
вынуждены направлять
значительную его часть на
дальнейшее развитие производства.
В результате даже в начале 90-х годов
норма сбережений составляла на
Тайване 24 процента в Гонконге —
30, в Малайзии, Таиланде и Южной
Корее — по 35 в Индонезии — 37, в
Сингапуре — 47, а в Китае доходила,
по некоторым данным, до
фантастического уровня в 50
процентов от валового

национального продукта [\[244\]](#) . При этом, в отличие от всего остального мира, Южная и Восточная Азия оставались единственными регионами, где в период с 1965 по 1993 год доля сбережений в валовом национальном продукте имела тенденцию не к снижению а напротив, к заметному росту (с 12 до 21 процента и с 22 до 35 процентов, соответственно).

Однако низкие доходы населения и высокая норма сбережения были не единственными источниками впечатляющего индустриального прорыва азиатских стран. Развивающееся

промышленное производство предъявляло спрос на дополнительные рабочие руки рекрутировавшиеся из среды крестьян и ремесленников. Рост доли промышленности в валовом национальном продукте сопровождался почти таким же повышением доли занятых в индустриальном секторе. В Сингапуре с 1966 по 1990 год этот показатель вырос с 27 до 51 процента; в Южной Корее с начала 60-х по начало 90-х годов он повысился с 22 до 48 процентов; на Тайване — с 17 процентов в 1952 году до 40 в 1993-м. Параллельно в

общей численности работающих росла доля женщин, а также увеличивалась продолжительность рабочего дня. В результате в Южной Корее и на Тайване в первой половине 90-х годов средняя продолжительность рабочего времени в индустриальном секторе достигала почти 2,5 тыс. часов в год, хотя в большинстве европейских стран она была законодательно ограничена 1,5 тыс. часов [\[245\]](#) .

Все это показывает, что большинство азиатских экономик вплоть до кризиса 1997 года развивалось исключительно экстенсивными методами. Если

сравнить долю фактора
производительности в общей
динамике роста валового
национального продукта в различных
странах в 50—70-е годы, можно
увидеть, что на Тайване при средних
темпах роста 9,4 процента
посредством повышения
производительности обеспечивалось
лишь 2,6 процента прироста ВВП в
год, в Южной Корее при темпах
роста ВВП 10,3 процента — всего 1,2
процента, в Сингапуре при
ежегодном росте 8,7 процента—
только 0,2, тогда как, например, во
Франции эти показатели составляли
5,0 и 3,0 процента, соответственно

[\[246\]](#) . Поэтому мнение П.Крагмана, отмечающего, что «прогресс молодых индустриальных стран Азии, как и развитие СССР в период высоких темпов роста, стимулировался в первую очередь небывалым увеличением затрат труда и капитала, а не повышением эффективности производства» [\[247\]](#) , вполне отражает основное различие между постиндустриальной парадигмой прогресса и практикой «догоняющего» развития.

Четвертым фактором, существенно обострившим проблемы стран, развивающихся по «догоняющему» пути, стал

масштабный импорт капитала, принявший в 80-е и 90-е годы особенно гипертрофированные формы. Хотя сами по себе иностранные инвестиции не могут и не должны рассматриваться как негативное явление, в странах, реализующих политику «догоняющего» развития, экспансия иностранных инвестиций нередко становится причиной усугубления односторонности их экономики. С самого начала ускоренного развития азиатские страны оказались сборочными цехами международных корпораций; известно, например, что в 80-е годы количество

произведенных в Южной Корее компьютеров выросло в 20 раз, однако 95 процентов из них было произведено по лицензиям, стоимость отечественных комплектующих не превышала 15 процентов, а все установленное на них программное обеспечение было импортировано из-за рубежа [\[248\]](#) . Обратной стороной иностранных инвестиций становится чудовищная зависимость от поставок комплектующих и технологий: к 1995 году импорт десяти новых индустриальных стран Азии составил 748 млрд. долл., что на 12

млрд. долл. превосходит показатель ЕС.

Несамодостаточный характер развития, который отмечается в Азии с середины 70-х годов, привел к тому, что постоянно увеличивалась потребность в новых инвестициях. Только за период с 1987 по 1992 год объем прямых иностранных капиталовложений в малазийскую экономику вырос почти в 9 раз, в тайскую — в 12-15, в индонезийскую — в 16 раз. Поступление в эти страны гигантских средств (а темпы роста иностранных капиталовложений в 80-е и 90-е годы устойчиво превышали темпы роста

валового национального продукта) делало фактически излишним повышение эффективности производства.

Как следствие, Япония, Сингапур, Гонконг и Тайвань, ставшие лидерами «догоняющего» развития, настолько уверовали в правильность избранного пути, что продолжали наращивать инвестиции в страны региона даже тогда, когда рискованность подобной практики стала очевидной. В 1993 году они обеспечивали 59,7 процента иностранных инвестиций в экономику Таиланда, тогда как доля США не поднималась выше 20

процентов; аналогичные данные по Малайзии для 1994 года составляют 62,2 и 11,6 процента, по Вьетнаму по состоянию на конец 1995 года — 68,1 и 5,9 процента. Более того, если с 1994 по 1996 год японские и сингапурские инвестиции в страны региона росли темпами, достигавшими 30 процентов в год, то американские стагнировали, а иногда (например, в Индонезии) даже сокращались. Еще более неправдоподобным образом росли финансовые потоки, направляемые на местные фондовые рынки. Если в 1990 году их объем не превосходил 2 млрд. долл., то за 1990—1994 годы в

целом он составил 42 млрд. долл. [\[249\]](#) В 1994 году, когда рыночная капитализация китайских компаний, представляющих страну с более чем миллиардным населением и гигантским хозяйственным потенциалом, составляла около 44 млрд. долл., соответствующий показатель для 19-миллионной Малайзии достиг 200 млрд. долл., или 300 процентов ВВП, что почти в два с половиной раза превосходило показатели Великобритании и США [\[250\]](#) . Подобная ситуация приводила к переоцененности национальных активов в условиях, когда расширение производства зависело

от поступления дополнительных инвестиций. Возникал заколдованный круг, который рано или поздно должен был разомкнуться.

В качестве *пятого*, и, пожалуй, наиболее существенного фактора несамодостаточности «догоняющего» развития необходимо отметить *зависимость стран, идущих по этому пути, от экспорта собственной продукции*. Концепция ориентированности на внешние рынки была и остается одной из идеологических основ азиатской модели индустриализации. Ее следствиями выступают проведение

жесткой протекционистской политики и откровенный демпинг собственных товаров на мировых рынках. Между тем в 90-е годы подобная политика перестала приносить плоды, так как поддержание высоких объемов экспорта не только требовало дополнительных (и притом малопродуктивных) инвестиций, но и существенно повышало зависимость от мировой конъюнктуры.

В результате все эти страны оказались в ситуации, когда доля поставляемой на экспорт продукции (составляющая в

постиндустриальных державах не более 7-8 процентов ВВП), достигает гораздо более высоких значений — 21,2 процента в Китае, 21,9 в Индонезии, 24,4 на Филиппинах, 26,8 в Южной Корее, 30,2 в Таиланде, 42,5 на Тайване, 78,8 в Малайзии и фантастического уровня в 117,3 и 132,9 процента, соответственно, в Гонконге и Сингапуре [\[251\]](#) . Возведенный в абсолют, принцип экспортной ориентированности развивающихся экономик привел к тому, что в 80-е годы хозяйственный рост Южной Кореи и Тайваня на 42 и 74 процента соответственно был обусловлен

закупками промышленной продукции этих стран со стороны одних только США [\[252\]](#) ; для Бразилии американский импорт обеспечивал более половины, а для Мексики — почти 85 процентов положительного сальдо торгового баланса. Зависимость развивающихся стран от постиндустриального мира принимает непропорциональный характер. Доля их экспортных товаров, направляемых в США, Западную Европу и Японию, составляет, как правило, от 45 до 60 процентов, то время как доля экспорта развитых держав в данные страны остается минимальной (в

торговом обороте Франции и Италии она составляет 4,3 процента, Германии — 5,5, Великобритании — 7,7, США — 16,3, и только показатель Японии значительно выше — 30,4 процента [\[253\]](#)). Таким образом, в современных условиях возможная потеря развивающихся рынков для постиндустриальных стран окажется гораздо менее болезненной, чем сокращение поставок в Европу и США для «догоняющих» государств. Данное обстоятельство стало катализатором кризиса 90-х годов: если в 1995 году объем экспорта из Южной Кореи вырос более чем на 30 процентов, из

Малайзии — на 26, из Китая — на 25, а из Таиланда — на 23 процента, то соответствующие показатели в 1996 году составили уже 4,2,4,0,1,5 и 0,5 процента. Между тем зависимость от импорта патентов и комплектующих оставалась исключительно большой; результатом стало финансирование промышленного развития за счет покрытия дефицита из долговых источников. К 1996 году текущий дефицит платежного баланса стран Юго-Восточной Азии достиг 36,5 млрд. долл., увеличившись в течение одного года более чем на 10 процентов. Кризис стал неизбежным.

К середине 90-х годов хозяйственное развитие «догоняющих» стран со всей отчетливостью продемонстрировало, что оно в полной мере зависит от импорта технологий и капитала из западного мира и экспорта собственной продукции в постиндустриальные страны. Таким образом, стало ясно, что *идущие по этому пути страны способны догнать развитый мир настолько быстро и продвинуться настолько далеко, насколько это будет угодно самому развитому миру*, а прогресс развивающихся стран не несет угрозы монополярному мировому

устройству.

И, наконец, *шестой* фактор, на котором следует остановиться, состоит в *абсолютной технологической, интеллектуальной и культурной зависимости развивающихся стран от развитого мира.* Все государства, направившиеся по пути «догоняющего» развития, имеют отрицательное сальдо в балансе торговли технологиями со странами Запада. Неразвитость среднего класса не дает возможности сформироваться слою людей, которые восприняли бы образованность в качестве значимой

ценности и у которых стремление к творческой деятельности сформировалось бы как настоящая потребность. Хотя сегодня почти все дети в Японии или Южной Корее посещают школу, это, скорее, остается данью традиции, нежели обусловлено внутренними мотивами: если 60 процентов высших менеджеров американских компаний имеют докторские степени, то 30 процентов японских управляющих даже не учились в колледже. В то же время в Китае и Индонезии только 45-50, а в Таиланде — менее 40 процентов молодежи соответствующей

возрастной группы посещают среднюю школу. Более того, если во Франции 44 процента выпускников школ поступают в высшие учебные заведения, а в США этот показатель достигает 65 процентов, то в Малайзии он не поднимается выше 12; в результате не более 5 процентов молодежи в возрасте от 20 до 24 лет обучаются в вузах. Индустриальная модель прогресса не делает инвестиции в образование выгодными: если в США в 1973—1987 годах заработная плата мужчины, не закончившего колледж, снизилась на 12 процентов, то в Японии за этот же период лица,

имеющие полное среднее образование, увеличили свои доходы на 13 процентов, а фактор повышения квалификации работников оставался *последним* среди десяти наиболее важных составляющих экономического роста [\[254\]](#) . Сталкиваясь с ценностями информационного общества, талантливая молодежь из развивающихся стран несомненно отдает им предпочтение: в начале 90-х годов более четверти южнокорейских, трети тайваньских и 95 процентов (!) китайских студентов, обучающихся за границей, не возвращались домой после

окончания учебы [\[255\]](#) . Таким образом, важнейшие задачи, опосредующие становление постиндустриального общества, — радикальное повышение уровня жизни и распространение научных знаний как фундаментальной социальной ценности — в новых индустриальных странах сегодня в лучшем случае поставлены, но далеко не разрешены. Как отмечает Ф.Фукуяма, «централизованные хозяйственные системы, достаточно эффективные для достижения уровня индустриализации, соответствовавшего европейскому образцу 50-х годов, проявили свою

полную несостоятельность при создании такого сложного организма, как "постиндустриальная" экономика, в которой информация и новаторство играют определяющую роль» [\[256\]](#) . Тот источник экономического взлета, который был столь эффективно применен западными державами в 90-е годы, остался этим странам практически не известен.

Таковы основные моменты, обуславливающие несамодостаточность модели «догоняющего» развития и делающие ее внутренне противоречивой, неспособной вывести

развивающиеся страны из-под диктата постиндустриальных держав. Несколько особняком в этом ряду стоит еще одна важная характеристика, общая для всех стран, избравших подобный путь развития. Она проистекает из всех рассмотренных факторов и в то же время обуславливает их; поэтому мы не можем поставить ее в один ряд с ними и исследовать вне контекста каждой страны. Мы имеем в виду *особую роль государства, неизбежно присутствующего в любой мобилизационной системе развития.* Его вмешательство в экономическую жизнь развивающихся стран

происходило по целому ряду направлений и отмечается в контексте всех рассмотренных нами факторов. Именно государство, находясь у истоков «догоняющего» развития, определяло важнейшие приоритеты хозяйственной политики; достаточно вспомнить, как в начале 60-х годов Министерство внешней торговли и промышленности Японии создало объединение, в которое вошли такие гиганты, как «Сони», «Хитачи», «Тошиба», NEC и «Мицубиси», и выдало новому консорциуму гигантский льготный кредит, что положило начало японской

компьютерной индустрии. Именно оно поощряло недопотребление, инициируя приток средств населения в контролируемые им банки или запуская политику управляемой инфляции. Государство более всего было ответственно за экстенсивные методы индустриального развития, проповедовавшиеся в Азии. Так, корейское правительство осознанно проводило политику дотирования крупнейших предприятий, несмотря на низкую эффективность их деятельности; на Тайване в 80-е годы кредиты на развитие экспортных производств выдавались под проценты вдвое ниже межбанковской

ставки и почти в четыре раза ниже средней цены кредитов, сложившейся на рынке. Государство стимулировало приток иностранных инвестиций, и оно же предпринимало меры по ограничению свободной конкуренции на внутренних рынках. И, наконец, государство создало огромную малоэффективную бюрократию (в относительно благополучной Японии, например, на 170 тыс. фермеров приходится 420 тыс. управленческих работников низового уровня и 90 тыс. персонала Министерства по делам сельского хозяйства и рыболовства), которая во

многих случаях стала тормозом хозяйственного развития (как в Южной Корее) или прямой угрозой экономической безопасности страны (как в Индонезии). Кризис, начавшийся в странах региона в 1997 году, показал всю неэффективность и нежизнеспособность этатистской модели индустриального прогресса, которая еще недавно казалась оптимальной.

* * *

Беглый обзор наиболее фундаментальных проблем, встающих перед странами, которые идут по пути «догоняющего»

развития, показывает, что даже те государства, которые дальше других продвинулись в данном направлении, не смогли решить целого комплекса важнейших задач. Среди таковых следует в первую очередь назвать невосприимчивость к научно-техническому прогрессу, пренебрежение к формированию собственной исследовательской базы и переходу к интенсивному типу хозяйственного роста; сохранение крайне высокой зависимости от рынка капиталов и технологий и неспособность развивать производство без всевозрастающего экспорта собственных товаров за

рубеж; отсталость социальной структуры, высокая норма сбережений, не позволяющая оформиться современному среднему классу, и наконец, обостряющаяся зависимость от интеллектуального потенциала, находящегося за пределами развивающихся стран.

Все это свидетельствует о том, что залогом успешного развития стран «третьего мира» станет в XXI веке их взаимодействие с постиндустриальным миром и поступательное движение по тому пути, который уже был пройден развитыми державами. Монополярный мир,

формирующийся сегодня, определяет и относительно монолинейный путь освоения достижений постиндустриализма. В этой связи мы не можем не уделить особого внимания оценке исторических перспектив России — страны, которая на протяжении последних двух столетий предприняла не одну и не две модернизаторские попытки, принесшие, однако, совершенно неудовлетворительные результаты.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какова основная предпосылка становления современного монополярного мира?

2. Каковы основные черты индустриального типа воспроизводства?

3. Каковы основные черты постиндустриального типа воспроизводства?

4. Какие страны осуществляли наиболее удачные попытки индустриальной модернизации на протяжении XVIII—XX веков?

5. Каковы пределы индустриальной модернизации в условиях доминирования в мировом

масштабе постиндустриальных тенденций?

6. Является ли хозяйственная автаркия неизбежной чертой индустриальной модернизации?

7. Каковы основные причины, обуславливающие несамодостаточность модели «догоняющего» развития?

8. Способны ли страны, идущие по пути «догоняющего» развития, видоизменить монополярную конфигурацию современного мира?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ
ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М., 1998. С. 512-553; *Иноземцев В.Л.* Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М., 1999. С. 236-451; *Иноземцев В.Л.* Социально-экономические проблемы XXI века: попытка нетрадиционной оценки. М., 1999; *Иноземцев В.Л.* Догоняющее развитие: великая иллюзия XX века. М., 2000; *Иноземцев В.Л.* Fin de siecle. К истории становления

постиндустриальной хозяйственной системы (1973—2000) // Свободная мысль—XXI. 1999. № 7. С. 3-27; № 8. С. 19-42.

Дополнительная литература

Bella W., Rosenfeld S. Dragons in Distress. Asia's Miracle Economies in Crisis. San Francisco, 1990; *Cohen D.* The Wealth of the World and the Poverty of Nations. Cambridge (Ma.)-L., 1998; *Garten J.* The Big Ten. The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives. N.Y., 1997; *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis: Causes, Cures, and Systemic Implications. Wash., 1998; *Henderson*

C. Asia Falling. Making Sense of the Asian Crisis and Its Aftermath. N.Y., 1999; *Islam I., Chowdhury A.* Asia-Pacific Economies. A Survey. L.-N.Y., 1997; *Katz R.* Japan: The System That Soured. The Rise and Fall of Japanese Economic Miracle. Armonk (N.Y.)-L, 1998; *McRae H.* The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. L., 1995; *Naisbitt J.* Megatrends Asia. The Eight Asian Megatrends That Are Changing the World. L., 1996; *Sakaiya T.* What Is Japan? Contradictions and Transformations. N.Y.Tokyo, 1993; *Thurow L.* Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe,

and America. N.Y, 1993; *Yip G.S.* Asian Advantage. Key Strategies for Winning in the Asia-Pacific Region. Reading (Ma.), 1998.

Лекция тринадцатая

**Россия в
постиндустриальном
мире. Причины и
вероятные
последствия
современного
кризиса**

На протяжении последнего столетия история отечественной экономики представляется чередой радикальных хозяйственных потрясений, в той или иной мере вызванных стремлением руководства страны ускорить ее развитие. Однако идеологи всех этих преобразований упорно отказывались принимать во внимание тот факт, что наиболее динамичным хозяйственный прогресс оставался в конце XIX — начале XX века, то есть тогда, когда страна развивалась относительно естественным образом и была открыта конструктивному взаимодействию с западным миром.

Там не менее история XX века в России и СССР прошла под знаком многочисленных модернизаторских попыток, ни одна из которых — и это можно сказать сегодня с полной уверенностью — не принесла ожидаемых результатов.

Особенности СССР как индустриальной державы

В результате проведенной в 30-е

ГОДЫ

массированной

индустриализации, резко изменившей структуру валового национального продукта и занятости, Советский Союз вошел в ряд крупнейших индустриальных держав своего времени. Победа во Второй мировой войне, быстрое восстановление народного хозяйства, создание ядерного оружия и ракетной техники, противостояние США в гонке вооружений и беспрецедентные успехи в освоении космоса — все это давало возможность определить советскую экономику как находящуюся на стадии зрелого индустриализма, освоившую научную организацию

труда, склонную к наращиванию инвестиций и приверженную целям хозяйственного роста [\[257\]](#) . С 1960 по 1985 год валовой общественный продукт и национальный доход в СССР выросли в 3,87 раза, объем произведенной промышленной продукции — в 4,85, а совокупные производственные фонды — почти в 7 раз; согласно данным советской статистики, к 1985 году производство промышленной продукции в СССР составляло около 85 процентов американского; страна занимала первое место в мире по производству газа, стали, кокса, минеральных удобрений, тракторов,

железобетонных конструкций и
целого ряда других сырьевых и
промышленных товаров [\[258\]](#) .
Начиная с середины 50-х годов
отмечался быстрый рост всех
показателей, характеризующих
развитие науки и образования:
численность студентов выросла с
1,25 млн. в 1950 году до 3,86 млн. в
1965-м, расходы на научные
исследования увеличились за тот же
период почти в 7 раз, составив в 1965
году около 7 процентов всего
произведенного национального
дохода [\[259\]](#) . Говоря современным
языком, могло казаться, что созданы
необходимые предпосылки перехода

к постиндустриальной фазе развития. Однако 70-е и особенно 80-е годы, которые в западном мире ознаменовались быстрым развитием новых производственных технологий, стали в СССР эпохой «застоя», периодом консервации сложившейся производственной структуры. Подобный ход развития событий был, к сожалению, вполне естественным и поддавался прогнозу еще в 60-е годы.

На наш взгляд, все причины, вызвавшие снижение темпов хозяйственного развития в СССР и обусловившие в конечном счете поражение советской системы в ее

противостоянии с Западом, коренились в мобилизационном типе экономики, несбалансированности, деформированности созданной здесь индустриальной модели.

Во-первых, советская хозяйственная система не была нацелена на максимизацию конечного потребления. На протяжении всего послевоенного периода доля основного капитала в структуре национального богатства устойчиво росла, достигнув к 1990 году 65,8 процента, в то время как личное имущество граждан составляло не более 20 процентов его общего объема [\[260\]](#) . Доля

национального дохода, направляемая на потребление, составляла около 50 процентов, тогда как в США и Западной Европе после 1975 года она никогда не опускалась ниже 75 процентов. Неудовлетворенность потребительского спроса лишала промышленность стимула к совершенствованию производимой продукции, а новые отрасли производства развивались в первую очередь под воздействием военной или политической необходимости. Следствием такого положения вещей становился беспрецедентный монополизм (к концу 80-х годов около 80 процентов наименований

продукции производилось на 1-2 предприятиях, а доля заводов и фабрик с численностью занятых, превышающей 1 тыс. человек, составляла 73,3 процента против 26 процентов в США [\[261\]](#)). В результате промышленная система не только не воспринимала, но и отторгала нововведения и конкурентные отношения.

Во-вторых, в 70-е и 80-е годы в СССР сформировался своеобразный «механизм» снижения эффективности производства. Технологическая революция в развитых странах сделала продукцию советской промышленности

абсолютно неконкурентоспособной, а рост цен на сырье обусловил ускоренное развитие отраслей первичного сектора. К 1982 году доля машин и оборудования в советском экспорте снизилась до 12,9 процента по сравнению с 21,5 в 1970 году, а доля топлива и электроэнергии выросла с 15,6 до 52,3 процента. Характерно, что параллельно с наращиванием экспорта энергоносителей увеличивалась и избыточность их потребления внутри страны, по сути консервировавшая сложившуюся структуру производства. В 70-е годы и первой половине 80-х годов, когда СССР

получил от экспорта нефти более 170 млрд. долл. валютных поступлений [\[262\]](#) , потребление энергии на душу населения выросло более чем вдвое, с 3,16 до 6,79 тонн условного топлива [\[263\]](#) . «Злокачественный» характер процессов, происходивших в советской экономике, наиболее ярко характеризуется неспособностью деградировавшей хозяйственной системы решить продовольственную проблему: в течение 80-х годов страна, имевшая максимальные посевные площади в пересчете на душу населения, импортировала около 375 млн. тонн

зерна, тогда как экспортировала около 12 млн. тонн.

В-третьих, успехи СССР в научной и технической области были сильно преувеличены. В конце 80-х годов количество студентов вузов в пересчете на 1 тыс. человек населения составляло в СССР около 18 человек, тогда как в США — почти 55; при этом доля населения, получавшего образование в высших учебных заведениях на протяжении хотя бы одного года в течение пяти лет после окончания школы, составляла в СССР около 20 процентов, в то время как в США аналогичный показатель превышал

63 процента [\[264\]](#) . Следует также отметить, что в основном научные кадры либо использовались в передовых, но не оказывавших существенного воздействия на конечное потребление (или даже сокращавших его) отраслях, либо находили себе место на предприятиях, не пытавшихся обновлять технологии и ассортимент готовой продукции. Таким образом, разрыв в эффективности использования высокообразованных специалистов оказывался еще более значительным, чем в их численности.

Важнейшим следствием такого положения дел была искусственно насаждаемая нематериалистическая мотивация деятельности большей части работников. В СССР фактор материальной заинтересованности действительно не занимал первого места в шкале предпочтений занятых, но это в значительной мере имело своей причиной невозможность существенного роста стандартов потребления. Этим и объясняется крах прежней мотивационной системы в первые же годы рыночных реформ. Стремясь не допустить расшатывания созданной модели, советская номенклатура

резко ограничивала хозяйственные и гуманитарные контакты с внешним миром, что, как показала практика, стало одним из важнейших факторов непредсказуемости преобразований, начатых в середине 80-х годов. В целом же перестройка и последовавшие за ней события ярко продемонстрировали, что *индустриальная модель, не опирающаяся на общество массового потребления, не может стать фундаментом для постиндустриальной трансформации.*

*Крах
сверхдержавы.
Первый этап
реформ (1985-
1995)*

В середине 80-х советское руководство во главе с М.Горбачевым инициировало радикальные хозяйственные реформы, в том или ином виде продолжающиеся уже пятнадцать лет. Целью их прокламировались интеграция в мировое сообщество, открытый

диалог с Западом, демократизация общественной жизни и переход к социально ориентированной рыночной экономике. Важнейшими результатами к настоящему моменту стали отказ от государственнической хозяйственной модели, допущение свободной конкуренции, построение основ рыночной экономики и, отметим особо, гораздо более трезвое понимание реальной роли России в современном монополярном мире.

Первые же годы реформ, а в особенности период, последовавший за распадом Советского Союза, обнаружили всю иллюзорность

советского хозяйственного могущества. Важнейшей причиной этого стало выравнивание внутренних и мировых цен, обнажившее тот факт, что в большинстве случаев российская промышленность не увеличивает, а сокращает стоимость перерабатываемых ею материалов и сырья, так как готовая продукция стоит в мировых ценах зачастую меньше, чем затраченные на ее изготовление материалы [\[265\]](#) . В результате в условиях, когда стоимость машинотехнической продукции в экспорте Японии, Тайваня, Южной Кореи и Гонконга

превышала 90 процентов, в России она к 1995 году составляла не более 7,5 общего объема экспорта. Как по данному показателю, так и по доле услуг в экспорте, Россия занимает 50-55 место в мире.

Неудивительно, что Россия и другие постсоветские государства стали в этих условиях возлагать особые надежды на увеличение экспорта энергоносителей и сырья, что прямо противоречит всем постиндустриальным тенденциям. К началу 90-х годов Россия обеспечивала 12 процентов мирового производства нефти, 13 — редких и цветных металлов, 16 — калийных

солей, 28 — природного газа, 55 процентов апатитов и т.д.; при этом ее экспорт на 80 процентов состоял из продукции добывающих отраслей или первично переработанных полезных ископаемых. В то время как постиндустриальный мир предпочитал вывозить информационные продукты, по определению не обладающие редкостью, Россия поставляла на экспорт 90 процентов производимого алюминия, 80 процентов меди, 72 процента минеральных удобрений, 43 процента сырой нефти и 36 процентов газа [\[266\]](#) , радикально сокращая свои невоспроизводимые

ресурсы. Аналогичные тенденции, пусть и в менее явном виде, прослеживаются во всех странах бывшего СССР: доля добывающих отраслей в промышленном производстве выросла в Азербайджане с 49,1 до 63,8 процента, в Казахстане — с 28,2 до 38,7, в Грузии — с 5,7 до 21,3, в Киргизии — с 6,6 до 18,5 процента [\[267\]](#) .

Результатом подобного положения дел явилась очевидная деиндустриализация российской экономики. Рост мировых и, следовательно, внутренних цен на сырье сделал промышленное и

сельскохозяйственное производство неконкурентоспособными. Согласно статистике, к 1995 году соотношение сырьевых цен и цен на продукцию сельского хозяйства в России более чем вдвое превысило соответствующие соотношения на рынках западных стран; как следствие, основные инвестиции переориентировались в сектор производства сырья и металлургическую промышленность, а страна стала активно импортировать потребительские товары и продовольствие. Если в 1991—1996 годах произведенный ВВП сократился на 42 процента, а

выпуск потребительских товаров и услуг — на 58 процентов, то потребление населения снизилось лишь на 18 процентов. Доля импортных товаров в ресурсах торговли выросла в 4 раза и превысила 50 процентов, тогда как в крупнейших городах более 80 процентов продовольствия было импортным или вырабатывалось из импортного сырья [\[268\]](#) .

Экономический кризис первой половины 90-х годов был усугублен финансовыми потрясениями, выступавшими его причиной и следствием. Уже начиная с 1987 года дефицит советского

государственного бюджета приблизился к отметке в 7 процентов ВВП, и обесценение национальной валюты приняло катастрофические масштабы. Пытаясь воспрепятствовать данному процессу, российские реформаторы в начале 1992 года отменили контроль над ценами, а в 1992—1994 годах осуществили масштабную приватизацию государственного имущества, надеясь, что эти меры помогут установить режим рыночной конкуренции. Подобные меры имели как позитивные, так и негативные последствия. С одной стороны, к концу 1995 года инфляция снизилась

до вполне приемлемых 15-20 процентов в год, а большинство промышленных предприятий вышли из государственной собственности. С другой стороны, жесткая монетаристская политика, которая в российском варианте стала фактически отказом государства от погашения своих денежных обязательств перед работниками бюджетной сферы и целым рядом промышленных предприятий, привела к ограничению спроса, падению промышленного производства и катастрофическому снижению уровня жизни на фоне роста социального неравенства.

Обнищание значительной части населения сопровождалось кризисом системы социального обеспечения и здравоохранения. К середине 90-х годов средняя продолжительность жизни мужского населения снизилась до 58 лет, и в стране началась естественная депопуляция [\[269\]](#) . Согласно экспертным оценкам, к 2050 году численность населения Российской Федерации может сократиться с нынешних 140 до менее чем 80 млн. человек. Разрыв в доходах между наиболее обеспеченными 20 процентами граждан и наименее обеспеченной их частью возрос по сравнению с

1990 годом более чем в четыре раза, а по значению коэффициента Джини впереди России находятся только страны Африки и Латинской Америки. Более 70 процентов располагаемых доходов населения используются сегодня на приобретение продуктов питания и платежи за коммунальные услуги, что составляет наиболее высокий показатель среди всех европейских стран (не считая государства бывшего СССР).

Таким образом, первая половина 90-х годов стала для российской экономики наиболее тяжелым периодом. ВВП в

постоянных рыночных ценах снизился в 1991 году на 12,8 процента, в 1992-м — на 18,5, в 1993-м — на 12,0, в 1994-м — на 15,0 процента; валовая продукция промышленности сокращалась еще более быстрыми темпами: на 8,0; 18,8; 16,2 и 20,9 процента в соответствующие годы. Реальная заработная плата к концу 1995 года составляла не более 35 процентов от показателя, зафиксированного в декабре 1991 года. Около четверти всего населения находилось ниже официально определенной черты бедности, установленной исходя из минимального размера заработной

платы около 5 долл. в месяц; уровень безработицы достиг 8 процентов всего трудоспособного населения. К концу 1995 года задержки по выплате заработной платы превысили 15 трлн. рублей (более 3 млрд. долл.), а неплатежи предприятий — 134 трлн. рублей (более 30 млрд. долл.) [\[270\]](#) . При этом государственные финансы находились в плачевном состоянии: дефицит бюджета составлял около 6-7 процентов ВВП, а значительная часть налоговых платежей собиралась денежными суррогатами или взаимозачетами между предприятиями. Доля бартерных или зачетных сделок в оплате продукции,

поставляемой предприятиями, выросла с 6-8 процентов в июле 1992 года до более чем 50 процентов в 1996 году [\[271\]](#) .

На этом фоне правительство фактически не вмешивалось в происходящие процессы, оставаясь скорее их пассивным наблюдателем. Проведенная приватизация привела к утрате государственного контроля над деятельностью предприятий, следствием чего оказалось неконтролируемое снижение инвестиций, сокращение налоговых поступлений и резкий рост преступлений в экономической и финансовой сфере. Сокращение

инвестиций и либерализация валютного курса вылились в быстрое бегство капиталов из России, особенно активизировавшееся в 1995—1996 годах с формированием в стране современной банковской системы. По некоторым данным, в 1995-1996 годах оно достигало 5-6 млрд. долл. в квартал, увеличиваясь в IV квартале до 10 млрд. долл., что составляло от 5 до 8 процентов валового внутреннего продукта [\[272\]](#)

. Максимальные оценки утечки капиталов за 1992—1996 годы составляют 165 млрд. долл. [\[273\]](#)

Единственным методом сбалансирования бюджета

становились средне- и краткосрочные заимствования, ставшие в конечном счете причиной масштабного кризиса 1998 года. Таким образом, отказавшись от прямого государственного регулирования советского типа, российское руководство не смогло найти адекватных рыночной среде механизмов воздействия на экономику, что не в последнюю очередь было обусловлено как его недостаточной компетентностью, так и нараставшей коррумпированностью фактически всех ветвей и уровней государственной власти.

Итогом первого десятилетия реформ стал резкий спад базовых экономических показателей, фактическая деиндустриализация экономики, падение жизненного уровня населения, беспрецедентная зависимость от импорта и практически полная внешняя неплатежеспособность Российской Федерации, очевидность которой камуфлировалась постоянными новыми заимствованиями на мировых рынках капитала и привлечением средств международных финансовых организаций. К середине 90-х годов Россия опустилась до 23-го места в

мировой классификации стран по размеру ВВП в текущих рыночных ценах. Занимая 11,47 процента мировой территории, Российская Федерация обладала лишь 1,63 процента мирового ВВП и обеспечивала 1,37 процента мирового экспорта [\[274\]](#) .

Производительность в промышленном секторе России не достигала даже 20 процентов американской [\[275\]](#) , а в сельском хозяйстве оставалась на уровне 1,2 процента от максимального в мире показателя (Нидерланды) [\[276\]](#) . Страна, еще недавно считавшаяся опасным соперником Соединенных

Штатов, оказалась по объему валового национального продукта соизмерима с Иллинойсом — девятым по объему регионального продукта американским штатом [\[277\]](#).

*Россия во
второй
половине 90-х
годов.
Отсутствие
предпосылок
успешного*

«догоняющего» развития

Вторая половина 90-х годов ознаменовалась, с одной стороны, относительной финансовой стабилизацией, сокращением темпов промышленного спада и ростом интереса к России на мировых рынках капитала. Российские акции стали объектом повышенного спроса, страна разместила несколько выпусков еврооблигаций, была принята (в большей мере по политическим соображениям) в клуб промышленно развитых государств и, казалось, подошла к рубежу

экономического оздоровления. И несмотря на то, что этот процесс был прерван финансовым кризисом 1998 года, последовавший за ним относительно быстрый промышленный подъем 1999—2000 годов и достаточно оперативно достигнутая финансовая стабилизация подтверждают, что наиболее драматичный период российских реформ остался в прошлом. К началу XXI века страна подходит в активном поиске дальнейших путей своего развития.

Большинство отечественных экономистов, каких бы идеологических и теоретических

взглядов они ни придерживались, сходятся сегодня во мнении, что Россия является очередным кандидатом на вхождение в группу стран, связавших свою судьбу со стратегией «догоняющего» развития. Безусловно, нынешняя ситуация остается весьма благоприятной для проведения очередной ускоренной модернизации, однако ныне как никогда ранее важно определить задачи и пределы подобной модернизации, а также четко определиться в методах ее проведения.

На наш взгляд, в современных условиях Российская Федерация не

обладает, к сожалению, набором необходимых условий для повторения пути азиатских «тигров» и не сможет осуществить быстрый выход из сложившейся хозяйственной ситуации. На протяжении ближайших десятилетий Россия будет не в состоянии стать страной, с которой постиндустриальный мир считался бы по экономическим причинам, а не в связи с наличием у нее гигантского запаса ядерных боеголовок и непредсказуемостью ее политической линии [\[278\]](#) .

Во-первых, как мы отмечали в предыдущей лекции, осуществление стратегии «догоняющего» развития

требует колоссальных инвестиционных ресурсов. Российские эксперты совершенно правы, когда утверждают, что при следовании данным путем «альтернативы курсу на восстановление обрабатывающей промышленности... не существует» [\[279\]](#) . Однако сегодня доля производственного оборудования в возрасте до 5 лет составляет менее 10 процентов против 65 процентов в США, а более 70 процентов инвестиций, направляемых в промышленность, идут на развитие экспортоориентированных сырьевых или металлургических производств.

В то же время за годы реформ доля сбережений в личном доходе снизилась с 20-25 процентов до 5-7; в производственном секторе с 1993 года, а в экономике в целом с 1995 года имеет место отрицательная чистая доля накопления, валовые же инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах составляли в 1998 году лишь 22 процента от уровня 1990 года [\[280\]](#) . При этом государство остается нетто-потребителем, а не нетто-инвестором, так как бюджетные средства переориентированы на финансирование правительственного аппарата, направляются на оплату

внешнего долга или расходуются в региональных конфликтах; так, накануне кризиса 1998 года российское правительство ежемесячно тратило только на обслуживание внутреннего долга в 1,4 раза больше средств, чем фактически собиралось в доходы государственного бюджета [\[281\]](#).

Прямые иностранные капиталовложения, которые обеспечили, например, в Азии львиную долю средств, направленных на развитие национальной промышленности, также остаются весьма незначительными. С 1991 по 1996 год

они составили не более 6 млрд. долл., к концу 1997 года выросли до 12 млрд. долл. [\[282\]](#) , однако их рост был остановлен сначала азиатским кризисом, а затем и отказом России от платежей по внешнему долгу. В результате суммарный приток прямых иностранных инвестиций в Россию не превысил 2 процентов ее годового ВВП [\[283\]](#) . В расчете на душу населения иностранные инвестиции составляют в России не более 80 долл., что в 15 раз меньше, чем в Венгрии, а для того, чтобы по уровню капитализации сравняться с большинством развивающихся рынков, Россия должна в ближайшие

годы привлечь капиталовложений на астрономическую сумму в 1 трлн. долл., что абсолютно нереально. Таким образом, новые западные технологии вряд ли станут доступны нашей стране в ближайшие 15-20 лет.

Во-вторых, Россия остается критически зависимой от импорта потребительских товаров, продовольствия, а также большинства современных информационных технологий. В отличие от многих других развивающихся стран, в Российской Федерации фактически отсутствуют сборочные предприятия крупнейших иностранных компаний, которые

могли бы насытить отечественный рынок конкурентоспособными товарами, увеличить налоговые платежи и частично разрешить проблему занятости. Россия не производит комплектующих к компьютерным устройствам, микрочипов, программного обеспечения, мобильных телефонов, систем спутниковой связи и многих других очевидных атрибутов постиндустриальной эпохи. Минимально присутствие на российском рынке отечественной аудио- и видеотехники, а телевизоры и холодильники, стиральные машины и большинство другой бытовой

техники изготавливаются из импортных комплектующих. Ни одна крупная автомобильная компания не производит в Российской Федерации свою продукцию в значимых для рынка объемах. Мировая практика свидетельствует, что ни одна страна, столь радикально зависящая от импорта большинства высокотехнологичных товаров и не поставляющая на мировой рынок ничего, кроме сырья, не становилась примером успешного «догоняющего» развития.

В-третьих, специфика «догоняющего» развития, и мы проследили это на примере многих

государств, реализующих подобную стратегию, предполагает формирование внутри страны благоприятного инвестиционного климата, служащего в том числе и поощрению экспорта. В России же правящая верхушка, осознанно или стихийно, постоянно препятствует данному процессу. Хорошо известно, что в большинстве стран Азии валютный курс поддерживается на уровне 20-40 процентов от паритета покупательной способности (ППС), а в Китае, где отмечаются наиболее высокие темпы роста экспорта и валютных резервов, находится ниже 20 процентов ППС [\[284\]](#) . Между тем

только за период с января 1994 по середину 1995 года реальная покупательная способность рубля выросла более чем вдвое, а затем увеличилась еще в два раза к середине 1997 года [\[285\]](#) . В результате доллар имел в России накануне кризиса 1998 года почти в полтора раза более низкую покупательную способность, чем в США. Естественно, подобная политика финансовой «стабилизации» имеет катастрофическое воздействие на экспортный потенциал российских предприятий и сводит на нет относительную дешевизну рабочей

силы, устраняя одно из наиболее важных конкурентных преимуществ отечественной экономики — ее потенциально относительно низкие производственные издержки.

Более того, кризис 1998 года при всех его негативных последствиях способствовал частичному восстановлению конкурентоспособности российской продукции, если не на внешнем, то хотя бы на внутреннем рынке, — отсюда рост промышленного производства в 1999 и 2000 году. Однако финансовая политика правительства в 1999 и 2000 году направлена, с одной стороны, на

ужесточения в налоговой сфере (что, безусловно, правильно, так как способствует нормализации бюджетных отношений), и, с другой стороны, на контроль за курсом национальной валюты и недопущение ее девальвации (что объяснимо с точки зрения поддержания возможностей импорта, но совершенно неразумно с точки зрения развития экспортноориентированных производств). Поэтому можно согласиться с мнением, согласно которому политика правительства в целом остается неизменной, а позитивные последствия

девальвации и высоких цен на нефть в 1999 году окажутся недолговременными [\[286\]](#) .

В-четвертых, последнее десятилетие прошло в России под знаком полного пренебрежения к развитию национальной науки и интеллектуальному потенциалу нации в целом, хотя любое «догоняющее» развитие в постиндустриальную эпоху возможно лишь в условиях востребованности квалифицированного труда. Известно, что в США в 1995 году неквалифицированные работники составляли не более 2,5 процента рабочей силы; в России сегодня их

доля не опускается ниже 25 процентов. Доля расходов на образование в бюджете Соединенных Штатов (превосходящем российский в 20 раз) превышает отечественный показатель в 2,5, а на здравоохранение — почти в 6 раз. К 1997 году уровень затрат на финансирование научной сферы в России сократился более чем в 7 раз по сравнению с 1990 годом, а доля расходов на НИОКР составила 0,32 процента ВВП при пороговом значении этого показателя в 2 процента ВВП. С 1985 по 1997 год из научной сферы ушли 2,4 млн. человек, подтверждая тот очевидный

факт, что нематериалистическая мотивация, столь распространенная в советском обществе, не являлась прочной и была преодолена при радикальном столкновении с экономической реальностью. Численность работающих по специальности научных кадров находится сегодня на уровне первых послевоенных лет, а выезд научных работников за рубеж в отдельные годы достигал 300 тыс. человек в год. Потери, вызываемые утечкой за рубеж интеллектуального капитала, составляют, по различным оценкам, от 60-70 млрд. долл. за весь период реформ до 45-50 млрд. долл. в год

[\[287\]](#) . Однако даже при таком сокращении людского потенциала фондовооруженность российских ученых остается на уровне 8-9 процентов фондовооруженности американских и немецких исследователей. Таким образом, надежды относительно возможного прорыва России в некое «неоиндустриальное» будущее на основе использования существующих в стране высоких технологий выглядят совершенно нереалистичными.

И, наконец, *в-пятых*, государство, которое в большинстве «догоняющих» стран играло

позитивную роль, концентрируя усилия на наиболее приоритетных направлениях, в сегодняшней России демонстрирует абсолютную неспособность к подобной конструктивной политике. Если мы обратимся к японскому или корейскому опыту, то увидим, что государство, с одной стороны, стимулировало приобретение отечественными компаниями зарубежных технологий и патентов и развитие на данной основе собственного производства и, с другой стороны, поддерживало продвижение продукции национальной промышленности на

внешние рынки. Ни того, ни другого не делает российское правительство. Наибольшие льготы в период реформ получили компании, импортировавшие в страну товары широкого спроса, включая даже алкогольные напитки, или вывозившие природные ресурсы, такие, как нефть или алюминий. Государство не оказывает поддержки иностранным компаниям, переносящим производственные операции на территорию России; оно создает льготные условия для отечественных товаропроизводителей, выпускающих заведомо худшую продукцию. Иными

словами, государственные интересы рассматриваются в нашей стране как интересы той группы лиц, которая стоит у руля власти, и это также существенным образом препятствует проведению успешной политики «догоняющего» развития.

Подытоживая, следует отметить, что Россия представляет собой сегодня страну с достаточно универсальным, но безнадежно устаревшим производственным потенциалом, гигантскими природными богатствами, широким внутренним рынком и достаточно квалифицированной рабочей силой. Однако, к сожалению, в той или

иной мере все положительные черты России как перспективной хозяйственной системы так или иначе связаны с ее прошлыми, индустриальными успехами, а все негативные, концентрирующиеся вокруг дефицита необходимых инвестиций, — с отсутствием постиндустриального опыта. Вывод, который следует сделать в подобной ситуации, однозначен: *Россия должна в ближайшей перспективе стремиться только к тому, чтобы стать развитой индустриальной страной, поскольку возможности быстрого вхождения в круг постиндустриальных державу нее*

полностью отсутствуют.

Безусловно, придерживаясь стратегии развития, подобной осуществлявшейся в странах Юго-Восточной Азии, Российская Федерация может добиться в обозримом будущем значительных успехов, однако это не отрицает двух фундаментальных моментов, становящихся сегодня очевидными. *Во-первых, Россия не способна выйти из сложившейся ситуации, опираясь лишь на собственные силы,* и должна максимально стимулировать приток иностранных инвестиций и технологий — даже в ущерб комплексу

великодержавности. Во-вторых же, шанс занять место в списке стран-лидеров постиндустриального мира нами безвозвратно упущен и вряд ли в XXI веке мы сможем реально претендовать на подобное место.

Возможен ли выход из кризиса?

Кризис, в котором сегодня находится Россия, является гораздо более тяжелым, чем обычный финансовый кризис или традиционная промышленная

депрессия. Страна не просто отброшена на несколько десятилетий назад; оказались обесценены все усилия, предпринимавшиеся на протяжении последнего столетия для того чтобы обеспечить России статус великой державы. Констатация того что страна сползает на позиции даже не «третьего», а «четвертого мира», копирует худшие образцы азиатского коррупционного капитализма и совершенно незаслуженно, можно сказать даже — ошибочно, представлена на саммитах «большой семерки» [\[288\]](#) , чрезвычайно болезненна для российской общественности. Причем эта

болезненность обусловлена не столько даже подчеркиванием резкого снижения экономического потенциала страны, сколько содержащимся в такой констатации выводом, что «Россия более не имеет перспектив развития, приемлемых с точки зрения ее собственного общественного сознания» [\[289\]](#) .

Выход из современного кризиса возможен только в том случае, если будут ясно определены его основные характеристики. На наш взгляд, в XXI веке России предстоит работать над тем, чтобы стать зрелой индустриальной нацией, в сознании которой будут укоренены принципы

свободы и демократии. Нам предстоит наладить производство продукции, способной конкурировать с зарубежными образцами, активнейшим образом наращивать и раскрывать свой интеллектуальный потенциал. Российскому обществу предстоит изжить в себе имперский комплекс и осознать себя равным среди других равных народов, составляющих человечество. В XXI веке Россия должна осуществить мощный индустриальный прорыв, и инструментами такого прорыва не в последнюю очередь станут хозяйственная открытость и

активное привлечение в страну иностранных капиталов, но не как добытчиков местного природного сырья, а как создателей новых производственных мощностей, дающих работу людям, налоги — государству и бесценный трудовой опыт — подрастающему поколению.

Важнейшей функцией государства должно стать максимальное поощрение предпринимательской активности в производственной сфере; пока отечественные и зарубежные инвесторы не будут поставлены в равные условия, мы не добьемся качественного роста налоговых

поступлений, не преодолеем
криминальной связи
представителей власти и руководства
крупных национальных компаний.
Нам следует прийти в конечном
счете к естественной интеграции
страны в систему мирового
хозяйства, причем этот путь лежит
через сокращение доли добывающих
и ресурсных отраслей и повышения
доли отраслей промышленности,
производящих конечные
потребительские товары. Именно
ориентация на производство
конкурентоспособных
потребительских товаров, а не
наращивание военных отраслей или

обеспечение предприятий
государственным заказом способна
запустить в действие естественный
механизм воспроизводства,
основанный на платежеспособном
спросе граждан. При относительной
насыщенности потребительского
рынка рост реальных доходов не
стимулирует инфляцию, а дает
импульс дальнейшему развитию
производства; сокращение импорта
позволит постепенно снижать курс
рубля к доллару, не вызывая
инфляции, наращивать экспортный
потенциал страны. В ближайшей
перспективе товары массового
спроса, производимые в России,

должны заместить продукцию сырьевого сектора в качестве основной статьи российского экспорта.

Тяжелая промышленность в той ее части, которая ориентирована на производство неконкурентоспособных на мировом рынке средств производства, должна подвергнуться решительному сокращению. Государству категорически не следует финансировать разработку техники, в массовом масштабе производящейся за рубежом; поддержка должна быть направлена только на те цели и задачи, которые обещают дать явный

технологический приоритет
(космические исследования,
нанотехнологии, компьютерное
обеспечение и т. д.). Недопустимо
«удержание на плаву»
неэффективных отечественных
компаний за счет государственного
спроса. От прямого дотирования
сельскохозяйственных
производителей вне зависимости от
эффективности их производства
необходимо перейти к политике
централизованных закупок
сельскохозяйственной продукции по
ценам, обеспечивающим
рентабельность аграрного сектора, с
последующей продажей данной

продукции перерабатывающим
предприятиям по рыночным ценам.

Представляется, что на
протяжении двух-трех десятилетий
такая политика могла бы превратить
Российскую Федерацию в
среднеразвитую промышленную
страну, с уровнем валового
национального продукта порядка 8
тыс. долл. на человека в год. Такая
политика позволила бы сократить
долю энергоресурсов и сырья в
валовом национальном продукте и
увеличить долю промышленных
отраслей, производящих товары
народного потребления. Российская
Федерация смогла бы, реализуя

такую политику, перевооружить собственное производство, обеспечить новые технологические разработки в промышленности и сельском хозяйстве и избавиться от унижительной зависимости от импорта потребительских товаров и продовольствия. В более отдаленной перспективе хозяйственный комплекс России, как и большинства стран Восточной Европы, может трансформироваться в постиндустриальный.

Этот путь развития отнюдь не является трагическим и не умаляет исторической роли России и достоинства ее народа. На наш

Взгляд, выход из современного кризиса должен совершаться на путях естественной интеграции страны в мировое сообщество и постепенного повышения жизненного уровня граждан, без оглядки на утраченные элементы великодержавности. Мы полагаем, что пройдя в XX веке несколько революций, две мировые войны и бесчисленные внутренние конфликты, наш народ заслужил право на эволюционное поступательное развитие, ведущее к реальному хозяйственному и общественному прогрессу.



Россия привыкла быть одним из полюсов мирового противостояния. Когда сегодня говорят, что следует противостоять формированию однополярного мира, нужно иметь в виду неточность этой формулы: в формирующейся новой цивилизации, разумеется, будет существовать, и уже существует, противоположный полюс — полюс нищеты и упадка. И главная ошибка, которая может быть совершена нашей страной в новом столетии, заключается в возможности примкнуть к этому полюсу только для того, чтобы не

быть одной среди многих, оказаться на его вершине. Хотелось бы всеми изложенными здесь аргументами и фактами убедить читателя: такой шаг, если он будет сделан, может оказаться последним в истории некогда великой и могучей страны.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В силу каких основных причин переход СССР к постиндустриальной модели развития в конце 60-х годов оказался невозможен?

2. Возможно ли было дальнейшее существование индустриальной системы советского типа в окружении постиндустриальных стран?

3. Каковы экономические причины краха советской хозяйственной модели?

4. Какие позитивные и негативные результаты в экономическом развитии Российской Федерации были достигнуты к середине 90-х годов?

5. Каковы черты сходства и различия современной России и азиатских государств, начавших

индустриализацию в 60-е годы XX века?

6. Почему попытка догоняющей модернизации имеет в современной России незначительные шансы на успех?

7. Какова роль государства в хозяйственной жизни России и чем она отличается от его роли в экономических реформах в азиатских странах?

8. Способна ли современная Россия к конструктивному диалогу с постиндустриальным миром?

9. Какие, на Ваш взгляд, первоочередные меры необходимо

осуществить для выхода российской экономики из нынешнего кризиса?

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Обязательные источники

Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. М., 1999; *Гайдар Е.* Аномалии экономического роста. М., 1997; *Делягин М.Г.* Идеология возрождения. Как мы уйдем из нищеты и маразма. М., 2000; *Илларионов А.* Как Россия потеряла XX столетие// Вопросы экономики.

2000. № 1; *Красильщиков В.А.* Вдогонку за прошедшим веком. М., 1998; *Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики.* Под ред. Д.С.Львова. М., 1999.

Дополнительная литература

Львов Д.С. Развитие экономики России и задачи экономической науки. М., 1999; *Монтес М. Ф., Попов В.В.* «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах. М., 1999; *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996; *Улюкаев А.В.* В

ожидании кризиса. Ход и противоречия экономических реформ в России. М., 1999; *Уткин А.И.* Вызов Запада и ответ России. М., 1997; *Ушканов И., Молоха И.* Утечка умов: масштабы, причины, последствия. М., 1999; *Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D.* Kremlin Capitalism. Ithaca (N.Y.)-L., 1997; *Brady R.* Kapitalizm. Russia's Struggle to Free Its Economy. New Haven (Ct.)-L., 1999; *Goldman M.* Lost Opportunity. What Has Made Economic Reform in Russia So Difficult. N.Y.-L., 1996; *Wedel J.* Collision and Collusion. The Strange Case of Western Aid to Eastern Europe 1989-1998. N.Y., 1998;

Woodruff D. Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism. Ithaca (N.Y.)-L., 1999.

Заключение

Вот мы и оставили позади все тринадцать тем нашего лекционного курса, который, по-видимому, может вызвать неоднозначные, если не сказать — противоречивые, — впечатления. Дело в том, что в центр нашего внимания мы поместили не столько очевидные истины или вполне сформировавшиеся научные концепции, сколько ряд теоретических построений и гипотез, хотя и признанных в профессиональной среде, однако не

до конца разработанных. Изложенные автором в ряде статей и книг, в этом учебнике они сформулированы более доступно и популярно.

Во Введении мы отметили, что теория постиндустриализма никогда не была ни глубоко осмыслена, ни по-настоящему востребована ни в Советском Союзе, ни в новой России. Именно поэтому мы стремились показать в наших лекциях, что концепция постиндустриального общества отнюдь не исчерпывается положениями о перенесении акцентов с материального

производства в сферу услуг или тезисами о доминирующей роли теоретического знания. Напротив, в данной теории заключен огромный внутренний потенциал, позволяющий не только ее совершенствовать, но и строить на ее прочной основе новые теоретические конструкции, одной из которых является концепция постэкономического общества. В отличие от многих социологических теорий, в том числе и от советской интерпретации марксизма, постиндустриальная теория открыта для диалога с оппонентами и содержит множество положений,

роднящих ее с другими социальными учениями, оставившими неизгладимый след в интеллектуальной истории человечества. Все это и обуславливает настоящую, с нашей точки зрения, необходимость приобщения к ней и современным ее интерпретациям российской научной молодежи.

Более того, соответствующим образом модифицированная и переосмысленная, теория постиндустриализма может, на наш взгляд, стать прочным фундаментом формирующегося российского обществоведения. Для этого

утверждения есть несколько серьезных оснований.

Во-первых, теория постиндустриального общества, изображавшаяся в свое время советскими партийными идеологами как узкая технократическая доктрина, развивалась и продолжает активно развиваться в качестве многоплановой социально-экономической концепции. То обстоятельство, что она сформировалась вокруг единого методологического принципа, не только не исключает, но предполагает ее широкий междисциплинарный характер.

Истоки постиндустриальной теории близки истокам социалистической мысли XIX века, а история ее развития сравнима по продолжительности с историей марксистской традиции, развивавшейся в Советском Союзе. Эта основательность концепции, ее, если так можно выразиться, освященность именами самых крупных социальных философов прошлого и нынешнего столетий является, на наш взгляд, важным фактором, способным привлечь внимание российских ученых, которые стремятся в творческом

поиске опереться на прочные методологические основания.

Во-вторых, постиндустриальная концепция материалистична по своему характеру; она признает разделенность всей человеческой истории на три большие эпохи, что также роднит ее с марксистским подходом; в ее рамках прослеживаются причины и следствия глобальных революционных переходов между этими эпохами; и, наконец, в картине постиндустриального общества можно легко увидеть некоторые черты коммунистического общественного устройства, каким

оно представлялось основоположникам марксизма. Таким образом, между марксистской и постиндустриальной традицией существует тесная взаимосвязь; сам Д.Белл в Предисловии к российскому изданию «Грядущего постиндустриального общества» пишет: «...но я вовсе не антимарксист... я бы скорее назвал себя постмарксистом, в том смысле, что я воспринял достаточно много марксистских представлений о социуме» [\[290\]](#) . На наш взгляд, эта взаимосвязь должна способствовать усвоению данной концепции в

рамках постсоветского
обществоведения.

В-третьих, исследователи,
работающие в русле
постиндустриальной доктрины,
обращаются в первую очередь к
анализу социальных проблем,
пренебрежение к которым — как в
теории, так и на практике —
является в сегодняшней России
предельно очевидным. Явным
диссонансом распространившимся у
нас в последние годы рыночным
концепциям звучит положение о том,
что становление нового общества как
социального целого связано с
решительным преодолением того

состояния, в котором «человек не воспринимает себя активным носителем своих собственных власти и богатства, а чувствует себя усовершенствованной "вещью", зависимой от внешней силы, определяющей смысл его жизни» [\[291\]](#) .

Теоретики постиндустриализма констатируют, что современные общества ищут лидерства не через наращивание массового производства благ, а через максимальное развитие (и максимальное использование) своего человеческого потенциала, стремятся заместить экономизированные ценности и приоритеты ценностями

и приоритетами социологизированными.

Дополнительно говорить о важности и приемлемости такого подхода для России, на наш взгляд, просто излишне.

Глубокое знакомство с постиндустриальной теорией представляется сегодня вполне своевременным. Работы ее последователей содержат в себе обобщение многочисленных данных о нынешних тенденциях в развитии западных обществ и о последствиях такого развития для других стран и народов. В трудах представителей данной научной школы находит, на

наш взгляд, наиболее адекватное отражение опыт передовых стран; следовательно, их внимательное прочтение способно помочь нам ответить на вопрос о том, какие перспективы могут ожидать нашу страну в XXI веке.

Однако основной задачей, которую мы ставили при подготовке данного курса, было не столько продемонстрировать достоинства постиндустриальной теории или обосновать возможности ее использования в российском обществоведении, сколько отметить существенные отличия современного нам мира от того, каким он был во

времена формирования
постиндустриальной доктрины.

В наших лекциях мы
стремились показать, что в
последние годы явления,
представлявшие прежде простыми
и понятными, обретают новую
глубину, а для их объяснения
оказываются недостаточными
традиционные экономические и
социальные теории. Мы обращали
внимание на то, что
технологический прогресс,
рассматриваемый обычно в качестве
предпосылки создания более
экономных и быстродействующих
производств, в качестве базы для

развертывания информационной революции, приводит в то же самое время к далеко не столь очевидному, но гораздо более масштабному изменению, освобождая мир от традиционных форм частной собственности и наделяя человека невиданными ранее степенями свободы. Мы отмечали, что модификация мотивов и стимулов человеческой деятельности, никем не оспариваемая в последнее время, является в гораздо меньшей мере частной проблемой оптимизации производственных и сервисных компаний, но в гораздо большей служит предпосылкой преодоления

эксплуатации человека человеком и основой становления социальных отношений постэкономического общества. И наконец, мы подчеркивали, что изменение современного производства — как под воздействием новых технологий, так и в связи с изменяющимися предпочтениями потребителей, — в совокупности с формированием принципиально новой структуры потребностей, не столько приводит к смене маркетинговых парадигм, сколько радикально трансформирует всю систему организации обмена и знаменует собой переход от традиционного рыночного хозяйства

к некоему подобию дарообмена, устраняющему действие закона стоимости. На этих примерах мы стремились показать, насколько богатое и новое внутреннее содержание скрывается за малоизменившимся внешне обликом постиндустриальной цивилизации.

Более того, если все эти явления могут казаться выписанными в наших лекциях излишне рельефно для современной реальности, то глобальные социальные процессы, возникшие и развившиеся на протяжении последних тридцати лет, уже не

могут игнорироваться никаким непредвзятым исследователем.

Поверхностный взгляд на постиндустриальную действительность свидетельствует о том, что развитие информационной экономики создает предпосылки для беспрецедентного технологического прогресса, за которым следует экономический бум и невиданное процветание развитых стран. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что эти процессы, приводящие, с одной стороны, к максимальному раскрепощению творческих личностей и впечатляющему росту их

материального благосостояния, становятся, с другой стороны, базисом для обострения противоречий между теми, кто способен к усвоению и использованию информации и знаний, и теми, кто пока еще лишен такой возможности. Как следствие, возникает новая социальная группа, в полной мере пользующаяся плодами новых технологических достижений, и масса, отчужденная от всех материальных успехов общества; формируется разделенное общество, чреватое новым классовым конфликтом. Само это противостояние, в отличие от

прежних, проявляется не только на объективном, но и на субъективном уровне; составляющие его стороны оказываются несопоставимы не только по доле в общественном достоянии, но даже по целям, которые их представители ставят перед собой. В современном, внешне благополучном обществе зреет опасный конфликт, рецептов разрешения которого не знает сегодня ни одна социальная теория.

Поверхностный взгляд на современный мир свидетельствует о нарастающей глобализации экономики, взаимопроникновении информационных, торговых и

инвестиционных потоков, нарастающей мобильности населения. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что эти процессы, приводящие, с одной стороны, ко все более тесной интеграции постиндустриальных стран и все более интенсивному проникновению их корпораций на периферию развитого мира, выступают, с другой стороны, предпосылкой для формирования самодостаточной системы, способной в пределе обходиться без тех ресурсов и возможностей, которые предоставляет ей остальной мир. Современная цивилизация,

кажущаяся как никогда ранее взаимосвязанной, оказывается резко разделенной; сегодня в западной литературе все чаще признается, что даже в условиях «холодной войны» целостность мира казалась гораздо более ощутимой, нежели ныне. Формирование нового однополярного мира создает иллюзию автономности развитых стран, однако в то же время порождает множество проблем — экономических, социальных, экологических и этнических, — которые могут трансформировать эту пока еще автономную постиндустриальную общность в

автаркическую и способствовать подлинному расколу цивилизации — самому опасному социальному феномену, с которым человечество может столкнуться в наступающем столетии.

Мы обращаем на эти обстоятельства столь пристальное внимание, чтобы подчеркнуть: цивилизация XXI века будет существенно отличаться от того мира, в котором мы привыкли жить. И основные отличия будущего и прошлого социальных состояний будут заключаться отнюдь не в беспрецедентном развитии технологий или выходе человечества

В космос, как это виделось в середине нашего столетия многим фантастам. Сегодня мир переживает период глобальной неустойчивости, но вызвана она в первую очередь не быстротой технологических перемен или формированием нового баланса сил на мировой арене. Важнейшей причиной новых социальных противоречий и проблем является изменение самого человека, характеристик его личности, его мотивов и стремлений, целей и идеалов. На наших глазах происходит становление личности постиндустриального типа, и анализ именно этого процесса является, на

наш взгляд, важнейшей задачей современной социологической науки. Мы не можем сейчас знать, сколь далеко зайдет в будущем пересмотр фундаментальных истин традиционной социологии, однако уже сегодня ясно, что в связи с новыми социальными процессами изменятся наши взгляды на сущность и природу эксплуатации, наше отношение к проблемам неравенства, наше понимание природы приобретенных и наследуемых социальных факторов и многое другое. Обобщая все сказанное, мы должны быть внутренне готовы к тому, что в более или менее

отдаленном будущем могут господствовать совершенно отличные от нынешних представления о целесообразности и свободе, справедливости и равенстве.

Между тем сегодня, как и в любые переломные моменты истории, не следует забывать, что неустойчивость переживаемой человечеством ситуации свидетельствует, помимо прочего, о начале формирования нового стабильного мирового порядка, новой цивилизации, важнейшие принципы которой, однако, по-прежнему остаются для нас неизвестными. Поэтому в

ближайшем десятилетии будут закладываться основы новой, ориентированной в будущее социологической теории. И те, кто займется этой работой, должны преодолеть в себе как груз прошлого, так и фетиш нынешнего момента. Тогда откроется новый взгляд на тенденции, способные содержать в себе начала новой реальности, а затем прояснятся и сами структурные элементы зрелого постиндустриального общества, пока все еще находящегося в стадии формирования.

В этой связи задачи современной футурологии гораздо

более сложны, чем три десятилетия назад. Если пророки постиндустриализма основывали свои концепции на тщательном обобщении фактов, подтверждающих тенденции, возникшие в развитых странах в первый послевоенный период, отмеченный наивысшей внешней и внутренней стабильностью западного мира, то теперь исследователи сталкиваются с необходимостью оценки явлений, характеризующих эпоху, начавшуюся после 1973 года и представляющую собой фактически непрерывную цепь кризисов и потрясений. При этом ошибки, которые могли быть

допущены основоположниками
постиндустриальной теории в оценке
перспектив развития цивилизации,
вряд ли способны были стать
фатальными, так как в мировом
масштабе существовали различные
политические блоки, отдельные
регионы планеты обладали
относительно независимыми друг от
друга хозяйственными системами, а
мировая экономика в целом, пусть и
подверженная циклическим
кризисам, характеризовалась
высокой степенью
саморегулируемости. Сегодня же
ситуация представляется радикально
иной: стремительно формируется

однополярный мир, разрыв между уровнями развития отдельных регионов быстро растет, а непредсказуемость хозяйственных процессов превосходит, пожалуй, лишь непредсказуемость оценок таковых со стороны экономистов и социологов. Поэтому задача создания целостной доктрины происходящих перемен, а в более отдаленной перспективе — и завершенной теории возникающего социального порядка, является сегодня актуальной как никогда.

Ни вчерашние, ни сегодняшние теоретики не смогли и не смогут создать эти концепции, так как и

вчера, и сегодня остаются справедливыми слова, сказанные О.Бланки полтора века тому назад: «Никто не знает, и никто не хранит тайну будущего... безумцы те, кто думают, что имеют у себя в кармане подробный план этой неизвестной земли...». Возможно, что какой-то вклад в создание новых теорий внесут те, кто только что перелистнул эту последнюю страницу нашего учебника. Возможно, однако, что и они лишь напишут новые учебники, которые с благодарностью прочтут те, кто пойдет дальше по пути новых открытий; но даже такой результат

можно будет считать одним из тех незаметных, но по сути своей абсолютно необходимых шагов, которые в своей совокупности и составляют путь нашей науки.

Библиография

Абалкин Л. Бегство капитала: природа, формы, методы борьбы // Вопросы экономики. 1998. № 7.

Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. М., 1999.

Андрианов В.Д. Россия:
экономический и
инвестиционный
потенциал. М., 1999.

Антипина О.Н., Иноземцев В.Л.
Диалектика стоимости в
постиндустриальном
обществе. *Статья первая.*
Технологические и
социопсихологические
факторы преодоления
стоимости // Мировая
экономика и
международные
отношения. 1998. № 5.

Антипина О.Н., Иноземцев В.Л.
Диалектика стоимости в

постиндустриальном
обществе. *Статья вторая.*

Абстрактный труд и
издержки: деструкция
стоимости со стороны
производства // Мировая
экономика и
международные
отношения. 1998. № 6.

Антипина О.Н., Иноземцев В.Л.

Диалектика стоимости в
постиндустриальном
обществе. *Статья третья.*

Конкретный труд и
полезность: деструкция
стоимости со стороны
потребления // Мировая

экономика и
международные
отношения. 1998. № 7.

Антипина О.Н., Иноземцев В.Л.

Постэкономическая
революция и глобальные
проблемы // Общественные
науки и современность.
1998. №4.

Белл Д. Грядущее
постиндустриальное
общество. Опыт
социального
прогнозирования. Пер. с
англ. под ред.
В.Л.Иноземцева. М., 1999.

Булатов А. Вывоз капитала из
России: вопросы
регулирувания // Вопросы
экономики. 1998. № 3.

Вольский А. Инновационный
фактор обеспечения
устойчивого
экономического развития //
Вопросы экономики. 1999.
№ 1.

Гайдар Е. Аномалии
экономического роста. М.,
1997.

Гейтс Б. Дорога в будущее. М.,
1998.

Гидденс Э. Социология.
М., 1999.

Глазьев С. Центральный банк
против промышленности
России // Вопросы
экономики. 1998. № 1.

Делягин М.Г. Идеология
возрождения. Как мы
уйдем из нищеты и
маразма. М., 2000.

Илларионов А. Как Россия
потеряла XX столетие //
Вопросы экономики. 2000.
№ 1.

Иноземцев В.Л. За десять лет. К
концепции
постэкономического
общества. М., 1998.

Иноземцев В.Л. За пределами
экономического общества.
М., 1998.

Иноземцев В.Л. Исторические
формы товарного хозяйства
как этапы прогресса
экономической
общественной формации // *Вестник
Московского
университета. Серия 6.
Экономика.* 1997. № 2.

Иноземцев В.Л. К теории
постэкономической
общественной формации.
М., 1995.

Иноземцев В.Л. «Класс
интеллектуалов» В

постиндустриальном
обществе //

Социологические
исследования. 2000. № 6.

Иноземцев В.Л. Классовый
аспект проблемы бедности
в постиндустриальных
обществах //

Социологические
исследования. 2000. № 8.

Иноземцев В.Л. Концепция
постэкономического
общества //

Социологический
журнал. 1997. № 4.

Иноземцев В.Л. Марксистская
теория экономического

прогресса: истоки и
преемники // *Иноземцев*
В.Л. За десять лет. К
концепции
постэкономического
общества. М., 1998.

Иноземцев В.Л. Наука,
личность и общество в
постиндустриальной
действительности //
Российский химический
журнал. Том XLIII. 1999.
№6.

Иноземцев В.Л.
Постиндустриальный мир
Даниела Белла // *Белл Д.*
Грядущее

постиндустриальное
общество. М., 1999.

Иноземцев В.Л. Понятие
творчества в современной
экономической теории //
ПОЛИС. Политические
исследования. 1992. № 1-2.

Иноземцев В.Л.
Постэкономическая
революция: теоретическая
конструкция или
историческая реальность?
// Вестник Российской
академии наук. Том 67, №
8, 1997.

Иноземцев В.Л. Расколота
цивилизация.

Наличествующие
предпосылки и возможные
последствия
постэкономической
революции. М., 1999.

*Иноземцев В.Л. Рецензия на
книгу: Fukuyama F. Trust.
The Social Virtues and the
Creation of Prosperity. N.Y.,
1996 // Свободная мысль.
1998. № 1.*

*Иноземцев В.Л. Сможем ли мы
жить вместе? Рецензия на
книгу: Touraine A.
Pourrons-nous vivre
ensemble? Egaux et
différents. P., 1997 //*

Вопросы философии. 1997.
№ 10.

Иноземцев В.Л. Современный
постмодернизм:
преодоление социального
или вырождение
социологии? // Вопросы
философии. 1999. №2.

Иноземцев В.Л. Социально-
экономические проблемы
XXI века: попытка
нетрадиционной оценки.
М., 1999.

Иноземцев *В.Л.*
Структурирование
общественного
производства в системе

постиндустриальных
координат (методолого-
теоретические аспекты) //
Российский
экономический журнал.
1997. № 11-12.

Иноземцев В.Л. Творческие
начала современной
корпорации. // Мировая
экономика и
международные
отношения. 1997. № 11.

Иноземцев В.Л. Теория
постиндустриального
общества как
методологическая
парадигма российского

обществоведения. //

Вопросы философии. 1997.
№ 10.

Иноземцев В.Л. Экспансия
творчества — вызов
экономической эпохе //

ПОЛИС. Политические
исследования. 1997. № 5.

Иноземцев В.Л. Fin de siecle. К
истории становления
постиндустриальной
хозяйственной системы.
Статья первая // Свободная
мысль— XXI. 1999. № 7;
Статья вторая // Свободная
мысль—XXI. 1999. № 8.

Иноземцев В.Л. Эксплуатация:
объективная данность и
феномен сознания.
Размышления о
перспективах социального
прогресса // Коммунист.
1991. № 10.

Иноземцев В.Л. Эксплуатация:
феномен сознания и
социальный конфликт //
Свободная мысль. 1998. №
2.

Красильщиков В.А. Вдогонку за
прошедшим веком. М.,
1998.

Кудров В., Правдина С.
Сопоставление уровней

производительности труда
в промышленности
России, США и Германии
за 1992 год // Вопросы
экономики. 1998. № 1.

Львов Д.С. Развитие экономики
России и задачи
экономической науки.
М., 1999.

Ляско А. Реализация программы
стабилизации не способна
преодолеть кризис //
Вопросы экономики. 1998.
№ 9.

Маркс К., Энгельс Ф.
Сочинения. 2-е изд. Т. 3.

- Маркс К., Энгельс Ф.*
Сочинения. 2-е изд. Т. 13.
- Маркс К., Энгельс Ф.*
Сочинения. 2-е изд. Т. 19.
- Маркс К., Энгельс Ф.*
Сочинения. 2-е изд. Т. 23.
- Маркс К., Энгельс Ф.*
Сочинения. 2-е изд. Т. 42.
- Маршалл А.* Принципы
экономической науки. Т. 1.
М., 1993.

Монтес М.Ф., Попов В.В.
«Азиатский вирус» или
«голландская болезнь»?
Теория и история
валютных кризисов в

России и других странах.
М., 1999.

Народное хозяйство СССР за 70
лет. Юбилейный
статистический сборник.
М., 1987.

Новая постиндустриальная
волна на Западе.
Антология. Пер. с англ. под
ред. В.Л.Иноземцева. М.,
1999.

Нэсбит Дж., Эбурдин П.
Мегатенденции 2000. М.,
1994.

Ослунд А. Россия: рождение
рыночной экономики. М.,
1996.

Павленко Ф., Новицкий В.

Тенденции структурных
изменений и
промышленная политика в
странах СНГ// Вопросы
экономики. 1999. №1.

Путь в XXI век. Стратегические
проблемы и перспективы
российской экономики.
Под ред. Д.С.Львова. М.,
1999.

Тоффлер О. Третья волна. М.,
1995.

Туроу Л. Будущее капитализма.
Новосибирск, 1999.

Улюкаев А.В. В ожидании
кризиса. Ход и

противоречия
экономических реформ в
России. М., 1999.

Уткин А.И. Вызов Запада и
ответ России. М., 1997.

Ушкалов И., Молоха И. Утечка
умов: масштабы, причины,
последствия. М., 1999.

Abramowitz M., David P.A.
Convergence and Deferred
Catch-up: Productivity
Leadership and the Waning of
American Exceptionalism //
Landau R., Taylor T., Wright
G. (Eds.) The Mosaic of

Economic Growth. Stanford
(Ca.), 1996.

Arendt H. The Human Condition.
N.Y., 1959.

Aron R. Politics and History. New
Brunswick, 1984.

Arrighi G. The Long Twentieth
Century. Money, Power and
the Origins of Our Times. L.-
N.Y., 1994.

Ashworth W. The Economy of
Nature. Rethinking the
Connections Between
Ecology and Economics.
Boston-N.Y, 1995.

Auletta K. The Underclass. N.Y,
1982.

Ayres R.U. Turning Point. An End to the Growth Paradigm. L., 1998.

Baudrillard J. For a Critique of the Political Economy of the Sign
// *Baudrillard J.* Selected Writings. Cambridge, 1996.

Baudrillard J. In the Shadow of the Silent Majorities or. The End of the Social and Other Essays. N.Y., 1983.

Baudrillard J. The Transparency of Evil. Essays on Extreme Phenomena. N.Y., 1996.

Beck U. Risk Society: Towards a New Modernity. L.-Thousand Oaks, 1992.

Becker G.S. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. 3rd ed. Chicago-L., 1993.

Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. N.Y., 1973.

Bell D. The Cultural Contradictions of Capitalism. N.Y., 1978.

Bell D. Notes on the Post-Industrial Society // The Public Interest. 1967. No 7.

Bell D. Sociological Journeys. Essays 1960-1980. L., 1980.

Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences // Dissent. Vol. XXXVI. No 2. Spring 1989.

Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences. Tokyo, 1990.

Bell D. The World and the United States in 2013 // Daedalus. Vol. 116. No 3.

Bell D. The World and the United States in 2013. N.Y, 1987.

Bellah R.N., Madsen R., Sullivan W.M., Swidler A., Tipton

S.M. The Good Society. N.Y., 1992.

Bella W., Rosenfeld S. Dragons in Distress. Asia's Miracle Economies in Crisis. San Francisco, 1990.

Berger P.L. The Capitalist Revolution. Aldershot, 1987.

Bezold C., Carlson R., Peck J. The Future of Work and Health. Dover-L., 1986.

Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D. Kremlin Capitalism. Ithaca (N.Y.)-L., 1997.

Bonefeld W., Holloway J. (Eds.) Post-Fordism and Social

Forms. Hound-mills-L.,
1991.

Brady R. Kapitalizm. Russia's
Struggle to Free Its Economy.
New Haven (Ct.)-L., 1999.

Braudel F. Civilisation materielle,
economie et capitalisme,
XVe-XVIII siecle.P,
1978.T.2.

Braun Ch.-F. von. The Innovation
War. Industrial R&D... the
Arms Race of the 90s. Upper
Saddle River (N.J.), 1997.

*Bronfenhrenner U., McClelland P.,
Wethington E., Moen Ph.,
Ceci S.J., et al.* The State of

Americans. This Generation
and the Next. N.Y, 1996.

*Brown L.R., Flavin Ch., French
H., et al.* State of the World
1998. A World-watch
Institute Report on Progress
Toward a Sustainable
Society. N.Y-L., 1998.

*Brown L.R., RennerM., Flavin Ch.,
et al.* Vital Signs 1997-1998.
The Environmental Trends
That Are Shaping Our Future.
L., 1997.

Brzezinski Zb. Between Two
Ages. N.Y, 1970.

*Burtless G., Lawrence R.Z., Litan
R.E., Shapiro R.J.*

Globophobia. Confronting
Fears about Open Trade.
Wash., 1998.

Callinicos A. Against
Postmodernism. Cambridge,
1994.

Celente G. Trends 2000. How to
Prepare for and Profit from
the Changes of the 21st
Century. N.Y, 1997.

Chomsky N. World Orders, Old
and New. L., 1997.

dark C. Conditions of Economic
Progress. L., 1940.

Clement W., Myles J. Relations of
Ruling: Class and Gender in

Postindustrial Societies.
Montreal, 1994.

Cohen D. The Wealth of the World
and the Poverty of Nations.
Cambridge (Ma.)-L., 1998.

Coomaraswamy A. (Ed.) Essays in
Post-Industrialism: A
Symposium of Prophecy
Concerning the Future of
Society. L., 1914.

Coyle D. The Weightless World.
Strategies for Managing the
Digital Economy. Cambridge
(Ma.), 1998.

Crawford R. In the Era of Human
Capital. The Emergence of
Talent, Intelligence, and

Knowledge as the Worldwide Economic Force and What It Means to Managers and Investors. L.-N.Y, 1991.

Crook S., Pakulski J., Waters M. Postmodernization. Change in Advanced Society. L.-Newbury Park, 1993.

Dahrendorf R. Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford, 1959.

Dahrendorf R. The Modern Social Conflict. An Essay on the Principles of Liberty. Berkeley-L.A., 1990.

Daly H.E. Beyond Growth. The Economics of Sustainable

Development. Boston, 1996.

Danziger S., Gollschalk P.
America Unequal. N.Y-
Cambridge (Ma.), 1995.

*Danziger S.H., Sandefur G.D.,
Weinberg D.H.* (Eds.)
Confronting Poverty:
Prescription for Change.
Cambridge (Ma.), 1994.

*Danziger S.H., Sandefur G.D.,
Weinberg D.H.* Introduction
// *Danziger S.H., Sandefur
G.D., Weinberg D.H.* (Eds.)
Confronting Poverty:
Prescription for Change.
Cambridge (Ma.), 1994.

Davidson J.D., Lord William Rees-Mogg. The Sovereign Individual. N.Y, 1997.

Dent Ch.M. The European Economy: The Global Context. L.-N.Y., 1997.

Dertouzos M.L. What Will Be. How the New World of Information Will Change Our Lives. N.Y., 1997.

Dicken P. Global Shift: The Internationalization of Economic Activity. L., 1992.

Dopsch A. Naturalwirtschaft und Geldwirtschaft in der Weltgeschichte. Wien, 1930.

Dordick H.S., Wang G. The Information Society: A Retrospective View. Newbury Park-L., 1963.

Doremus P.N., Keller W.W., Pauly L.W., Reich S. The Myth of the Global Corporation. Princeton (NJ), 1998.

Drucker on Asia. A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi. Oxford, 1997.

Drucker P.P. The Changing World of the Executive. Oxford, 1995.

Drucker P.F. Concept of the Corporation. New Brunswick (USA)-L-, 1996.

Drucker P.F. The Educational Revolution // Etzioni-Halevy E., Etzioni A. (Eds.) Social Change: Sources, Patterns, and Consequences. N.Y., 1973.

Drucker P.F. Landmarks of Tomorrow. New Brunswick (US)-London (UK), 1996.

Drucker P.F. Managing in a Time of Great Change. Oxford, 1995.

Drucker P.F. Managing the Non-Profit Organization. Practices and Principles. Oxford, 1994.

Drucker P.F. The New Realities. Oxford, 1996.

Drucker P.F. Post-Capitalist
Society. N.Y, 1995.

Dunning J. Multinational
Enterprises in a Global
Economy. Wokingham 1993.

The Economist. 1997. February 8.

The Economist. 1997. February 15.

The Economist. 1997. April 12.

The Economist. 1998. February 26.

The Economist. 1998. August 8.

The Economist. 1999. March 27.

Edvinsson L., Malone M.S.
Intellectual Capital. N.Y,
1997.

Elliott L., Atkinson D. The Age of
Insecurity. L.-N.Y, 1998.

Ellul J. The Technological Society. N.Y, 1964.

Etzioni A. The New Golden Rule. Community and Morality in Democratic Society. N.Y, 1996.

Fischer C.S., Hout M., Jankowski M.S., Lucas S.R., Swidler A., Voss K. Inequality by Design. Cracking the Bell Curve Myth. Princeton (NJ), 1996.

Forester T. Silicon Samurai. How Japan Conquered the World's IT Industry. Cambridge (Ma.)-Oxford, 1993.

Forse M., Langlois S. (Eds.) Tendances comparees des

societes postindustrielles. P.,
1996.

buucault M. The Order of Things.
An Archaeology of Human
Sciences. N.Y,1994.

Frank R.H., Cook P.J. The
Winner-Take-All Society.
Why the Few at the Top Get
So Much More Than the Rest
of Us. L., 1996.

Fromm E. The Sane Society. L.,
1991.

Fukuyama F. The End of History
and the Last Man. L.-N.Y,
1992.

Fukuyama F. Trust. The Social
Virtues and the Creation of

Prosperity. N.Y, 1996.

Fukuyama F. The End of Order. L.,
1997.

Fukuyama F. The Great
Disruption. N.Y, 1999.

Galbraith James K. Created
Unequal. The Crisis in
American Pay. N.Y, 1998.

Galbraith J.K. The Affluent
Society. L.-N.Y, 1991.

Galbraith J.K. The Culture of
Contentment. L.-N.Y, 1992.

Galbraith J. K. The Good Society.
The Humane Agenda. Boston-
N.Y, 1996.

Galbraith J. K. The New
Industrial State. 2nd ed. L.,

1991.

Garten J.E. The Big Ten. The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives. N.Y, 1997.

Gates B. The Road Ahead. N.Y.-L., 1996.

Geus A., de. The Living Company. Boston (Ma.), 1997.

Giddens A. The Consequences of Modernity. Cambridge, 1995.

Giddens A. Social Theory and Modern Sociology. Cambridge, 1987.

Goldman M. Lost Opportunity. What Has Made Economic

Reform in Russia So
Difficult. N.Y.-L., 1996.

Goldman M. What Went Wrong
with Perestroika. N.Y.-L.,
1992.

Goldstein M. The Asian Financial
Crisis: Causes, Cures and
Systemic Implications. Wash.,
1998.

*Gordon E.E., Morgan R.R.,
Ponticell J.A.* Futurework.
The Revolution Reshaping
American Business. Westport
(Ct.)-L., 1994.

Greider W. One World, Ready or
Not. The Manic Logic of
Global Capitalism. N.Y., 1997.

Habermas J. The Philosophical Discourse of Modernity. Cambridge, 1995.

Habermas J. The Structural Transformation of the Public Sphere. Cambridge (Ma.), 1991.

Habermas J. Towards a Rational Society. Boston, 1971.

Hale R., Whitlam P. Towards the Virtual Organization. L.-N.Y., 1997.

Hammer M. Beyond Reengineering. How the Process-Centered Organization Is Changing Our

Work and Our Lives. N.Y.,
1996.

Handy Ch. Beyond Certainty. L.,
1996.

Handy Ch. The Age of Unreason.
L., 1995.

Handy Ch. The Hungry Spirit.
Beyond Capitalism - A Quest
for Purpose in the Modern
World. L., 1997.

Hdlhroner R. 21st Century
Capitalism. N.Y.-L., 1993.

Hdlhroner R.L. Behind the Veil of
Economics. Essays in the
Worldly Philosophy. N.Y.-L.,
1988.

Hdlhroner R., Milberg W. The Making of Economic Society. 10th ed. Upper Saddle River (N.J.), 1998.

Henderson C. Asia Falling. Making Sense of the Asian Crisis and Its Aftermath. N.Y, 1999.

Herrnstein R.J., Murray Ch. The Bell Curve. Intelligence and Class Structure in American Life. N.Y, 1996.

Hicks J. Wealth and Welfare. Oxford, 1981.

Hirst P., Thompson G. Globalization in Question. The International Economy

and the Possibilities of Governance. Cambridge, 1996.

Hudson W.J. Intellectual Capital: How to Build It, Enhance It, Use It. N.Y, 1993.

Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (NJ), 1990.

Inglehart R. Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies. Princeton, 1997.

Inglehart R. The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles among

Western Publics. Princeton,
1977.

Islam /., *Chowdhury A.* Asia-
Pacific Economies. A Survey.
L.-N.Y, 1997.

Jameson F. Postmodernism, or.
The Cultural Logic of Late
Capitalism. L., 1992.

Jaques E. Creativity and Work.
Madison (Ct.), 1990.

Kahn H. Forces for Change in the
Final Third of the Twentieth
Century. N.Y, Hudson
Institute, 1970.

Kahn H., Wiener A. The Year
2000. A Framework for

Speculation on the Next 33
Years. L., 1967.

Katz M.B. In the Shadow of the
Poorhouse. A Social History
of Welfare in America. N.Y,
1996.

Kutz R. Japan: The System That
Soured. The Rise and Fall of
Japanese Economic Miracle.
Armonk (N.Y.)-L., 1998.

Kelly K. New Rules for the New
Economy. Ten Radical
Strategies for a Connected
World. N.Y, 1998.

Koch R. The Third Revolution.
Creating Unprecedented
Wealth and Happiness for

Everyone in the New Millennium. Oxford, 1998.

Korten D.C. When Corporations Rule the World. L., 1995.

Krugman P. The Myth of Asia's Miracle // Foreign Affairs. 1994. No 6.

Krugman P. Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminishing Expectations. N.Y.-L., 1994.

Kuttner R. The Economic Illusion. False Choices Between Prosperity and Social Justice. Philadelphia, 1991.

Lasch Ch. The Revolt of the Elites
and the Betrayal of
Democracy. N.Y.-L., 1995.

Lash S. Sociology of
Postmodernism. L.-N.Y,
1990.

Lash S., UrryJ. Economies of
Signs and Space. L.-
Thousand Oaks, 1994.

LuttwakE. Turbo-Capitalism.
Winners and Losers in the
Global Economy. L.,1998.

Lyotard J.-F. The Postmodern
Explained. Correspondence
1982-1985. Minneapolis-L.,
1993.

Machiup F. Knowledge: Its Creation, Distribution, and Economic Significance. Vol. 3: The Economics of Information and Human Capital. Prince-ton (NJ), 1984.

Machiup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton (NJ), 1962.

Madison A. Growth Acceleration and Slowdown in Historical and Comparative Perspective
// Myers R.H. (Ed.) The Wealth of Nations in the Twentieth Century: The

Policies and Institutional Determinants of Economic Development. Stanford (Ca.), 1996.

Mandel M.J. The High-Risk Society. Peril and Promise in the New Economy N.Y, 1996.

Marcuse H. One-Dimensional Man. Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society. L., 1991.

Marx/Engels Werke. Bd. 13.

Maslow A.H. Motivation and Personality. N.Y, 1970.

Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. Wash., 1981.

McRae H. The World in 2020.
Power, Culture and
Prosperity: A Vision of the
Future. L., 1995.

Moody K. Workers in a Lean
World. Unions in the
International Economy. L.-
N.Y, 1997.

Morgan G. Images of
Organization. Thousand
Oaks-L., 1997.

Morrison I. The Second Curve.
Managing the Velocity of
Change. L., 1996.

Moschella D. C. Waves of Power.
Dynamics of Global

Technology Leadership 1964-2010. N.Y., 1997.

Mulgan G.J. Communication and Control: Networks and the New Economics of Communications. Oxford, 1991.

Myrdal G. Challenge to Affluence. N.Y., 1963.

Naisbitt J. Megatrends Asia. The Eight Asian Megatrends That Are Changing the World. L., 1996.

Nelson J.I. Post-Industrial Capitalism. Exploring Economic Inequality in

America. Thousand Oaks-L.,
1995.

Newsweek. Special Issue.
November 1998-February
1999.

Nicholson W. Microeconomic
Theory: Basic Principles and
Extensions. Fort Worth (Tx.),
1995.

North D.C. Structure and Change
in Economic History. N.Y.-L.,
1981.

Palat R.A. (Ed.) Pacific-Asia and
the Future of the World
System. Westport (Ct), 1993.

Paterson M. Global Warming and
Global Politics. L.-N.Y.,

1996.

Pedler M., Burgoyne J., Boydell T.
The Learning Company.
Maidenhead, 1991.

Penty A. Old Worlds for News: A
Study of Post-Industrial State.
L., 1917.

Penty A. Post-Industrialism. L.,
1922.

Pierson Ch. Beyond the Welfare
State? The New Political
Economy of Welfare.
Cambridge, 1995.

Pilzer P.Z. Unlimited Wealth. The
Theory and Practice of
Economic Alchemy. N.Y,
1990.

Pinchot G., Pinchot E. The Intelligent Organization. Engaging the Talent and Initiative of Everyone in the Workplace. San Francisco, 1996.

Piore M.J., Sabel Ch.F. The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity. N.Y, 1984.

Plender J. A Stake in the Future. The Stakeholding Solution. L., 1997.

Porat M., Rubin M. The Information Economy: Development and Measurement. Wash., 1977.

Radin M.J. Reinterpreting
Property. Chicago-L., 1993.

Reich R.B. The Work of Nations.
N.Y, 1992.

Renner K. The Service Class //
Bottomore T.B., Goode P.
(Eds.) Austro-Marxism.
Oxford, 1978.

Riesman D. Leisure and Work in
Post-Industrial Society //
Larabee E., Meyersohn R
(Eds.) Mass Leisure. Clencoe
(111.), 1958.

Rifkin J. The End of Work. N.Y,
1995.

Robinson A.G., Stern S. Corporate
Creativity. How Innovation

and Improvement Actually
Happen. San Francisco,
1997.

Robinson R., Goodman D.S.G.
(Eds.) The New Rich in
Asia. Mobile Phones,
McDonald's and Middle-
Class Revolution. L.-N.Y,
1996.

Rosen C., Young KM. (Eds.)
Understanding Employee
Ownership. N.Y, 1991.

Rosensweig J.A. Winning the
Global Game. A Strategy for
Linking People and Profits.
N.Y, 1998.

Sakaiya T. The Knowledge-Value Revolution or A History of the Future. Tokyo-N.Y, 1991.

Sakaiya T. What Is Japan? Contradictions and Transformations. N.Y-Tokyo, 1993.

Sassen S. Globalization and Its Discontents. N.Y, 1998.

Sassen S. Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization. N.Y, 1996.

Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism and Democracy. L.-N.Y, 1981.

Schwartz P., Leyden P., HyattJ. The Long Boom. A Vision

for the Coming Age of Prosperity. Reading (Ma.), 1999.

Simes D. After the Collapse. Russia Seeks Its Place as a Great Power. N.Y, 1999.

Smith Ad. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. L.,1896.

Smith Ad. An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Chicago, 1952.

Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y- L.,1997.

Stonier T. The Wealth of Information. A Profile of the Post-Industrial Economy. L., 1983.

Thurow L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies, and Countries in a Knowledge-Based Economy. L., 1999.

Thurow L.C. Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America. N.Y, 1993.

Thurow L.C. The Future of Capitalism. L., 1996.

Thurow L.C. The Zero-Sum Society. Distribution and the

Possibilities for Economic
Change. L., 1981.

Tilly Ch. Durable Inequality.
Berkeley (Ca.)-L., 1998.

Toffler A. The Adaptive
Corporation. Aldershot,
1985.

Toffler A. Powershift. Knowledge,
Wealth and Violence at the
Edge of the 21st Century.
N.Y, 1990.

Toffler A. The Third Wave. N.Y.,
1980.

Toffler A., Toffler H. Creating a
New Civilization. Atlanta,
1995.

Touraine A. Critique de la
modemite. P., 1992.

Touraine A. The Post-Industrial
Society. Tomorrow's Social
History: Classes, Conflicts
and Culture in the
Programmed Society. N.Y.,
1974.

Touraine A. Le retour de l'acteur.
Essai de sociologie. P., 1988.

Toynbee A. A Study of History. Vol.
VIII. L., 1954.

Weber M. Economy and Society.
L., 1970.

Wedel J. Collision and Collusion.
The Strange Case of Western

Aid to Eastern Europe 1989-1998. N.Y., 1998.

Winslow Ch.D., Bramer W.L.

Future Work. Putting Knowledge to Work in the Knowledge Economy. N.Y, 1994.

Woodruff D. Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism. Ithaca (N.Y.)-L., 1999.

World Economic Outlook. A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. October 1997. Wash., 1997. World Resources 1998-1999. N.Y.-Oxford, 1998.

Wright Mills C. The Power Elite.
Oxford-N.Y, 1956.

Wright Mills C. The Sociological
Imagination. Harmondsworth,
1956.

Yip G.S. Asian Advantage. Key
Strategies for Winning in the
Asia-Pacific Region. Reading
(Ma.), 1998.

Young M. The Rise of
Meritocracy: 1958-2033. L.,
1958.



[1] См.: *Иноземцев В.Л.* К теории
постэкономической общественной
формации. М., 1995: *Иноземцев В.Л.* За
пределами экономического общества. М.,
1998: *Иноземцев В.Л.* За десять лет. К

теории постэкономического общества. М., 1998: *Иноземцев В.Л.* Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. М., 1999.

[2] Подробный обзор таких трактовок содержится в кн.: *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Пер. с англ. под ред. В.Л.Иноземцева. М., 1999. С. 63-106.

[3] См. напр.: *Coomaraswamy A.* (Ed.) *Essays in Post-Industrialism: A Symposium of Prophecy Concerning the Future of Society.* L., 1914.

[4] См.: *Penty A.* *Old Worlds for New: A Study of Post-Industrial State.* L., 1917; *Penty A.* *Post-Industrialism.* L., 1922.

[5] См. *Riesman D.* *Leisure and Work in Post-Industrial Society* // *Larabee E.*,

Meyersohn R. (Eds.) *Mass Leisure*. Glencoe (111.), 1958. P. 363-385.

[6] Весьма показательное замечание известного популяризатора современных социальных теории О. Тоффлера о том, что все ранее предложенные определения будущего социума, в том числе и данные им самим, не являются удачными (см.: *Toffler A. The Third Wave*. N.Y., 1980. P. 9).

[7] См.: *Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*. N.Y., 1973.

[8] *Bell D. Notes on the Post-Industrial Society // The Public Interest*. 1967. No 7. P. 102.

[9] *Brzezinski Zh. Between Two Ages*. N.Y., 1970. P. 9.

[10] См.: *Drucker P.F. The Educational Revolution // Etzioni-Halevy E., Etzioni Л.*

(Eds.) Social Change: Sources, Patterns, and Consequences. N.Y., 1973. P. 236.

[11] См.: *Mch lup F.* The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton, 1962: *Dordick H.S., Wang G.* The Information Society: A Retrospective View. Newbury Park-L., 1993.

[12] См.: *Porat M., Rubin M.* The Information Society: Development and Measurement. Wash., 1978: *Stonier T.* The Wealth of Information. L., 1983, и др.

[13] См.: *Masuda Y.* The Information Society as Post-Industrial Society. Wash., 1981.

[14] См.: *Sakaiya T.* The Knowledge-Value Revolution, or A History of the Future. Tokyo-N.Y., 1991.

[15] *Crawford R.* In the Era of Human Capital. L.-N.Y., 1991. P. 11.

[16] *Bell D.* The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences // *Dissent*. Vol. XXXVI. No 2. Spring 1989. P. 167.

[17] См.: *Toynbee A.* A Study of History. Vol. VIII. L., 1954. P. 144.

[18] См.: *Wright Mills C.* The Sociological Imagination. Harmondsworth, 1956. P. 184; *Drucker P.F.* The Landmarks of Tomorrow. N.Y., 1957. P. IX. ^{1s} *Touraine A.* Critique de la modernité. P., 1992. P. 281, 199.

[19] См.: *Baudrillard J.* For a Critique of the Political Economy of the Sign // *Baudrillard J.* Selected Writings. Cambridge, 1996. P. 58.

[20] *Jameson F.* Post-Modernism, or. The Cultural Logic of Late Capitalism. L., 1992. P. 310.

[21] Известный американский футуролог Г.Кан впервые употребил термин

«постэкономическое общество» в докладе, с которым он выступил в конце 60-х годов в Гудзоновском институте в Нью-Йорке (см.: *Kahn H. Forces for Change in the Final Third of the Twentieth Century. N.Y., 1970*), а также применил его в одной из работ, посвященных грядущим технологическим переменам (см.: *Kahn H., Wiener A. The Year 2000. A Framework for Speculation on the Next 33 Years. L., 1967. P. 186*).

[\[22\]](#) См.: Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999.

[\[23\]](#) См., например: *Dopsch A. Natürliche Wirtschaft und Geldwirtschaft in der Weltgeschichte. Wien, 1930*.

[\[24\]](#) Так, например, Ф.Бродель обращал внимание на отличия материальной жизни (*vie materielle*) и связанной с нею примитивной экономики (*economie tres elementaire*) от экономики (*economic*) в привычном для французского читателя смысле (см.: *Braudel*

F. Civilisation materielle, economic et capitalisme. XVc-XVIIIe siecle. T. 2. P., 1979. P. 7).

[25] Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism and Democracy. L.-N.Y., 1981. P. 73. CM.: Arrighi G. The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times. L.-N.Y., 1994. P. 10.

[26] CM.: Habermas J. Toward a Rational Society. Boston, 1971. P. 97-98.

[27] CM.: Guddens A. The Consequences of Modernity. Cambridge, 1995. P. 55-57.

[28] CM.: Hdlhroner R.L. Behind the Veil of Economics. Essays in Worldly Philosophy. N.Y, 1988. P. 94.

[29] CM.: Galbraith J.K. The Affluent Society. L.-N.Y., 1991. P. 267.

[30] CM.: Drucker P.F. The New Realities. Oxford, 1996. P. 183, 184.

[31] Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 13. С. 7, 8; *Marx/Engels Werke*. Bd. 13. S. 9.

[32] Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999. С. CXIII-CXIV, CXXXIV.

[33] См.: *Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences*. Tokyo. 1990. P. 10-12.

[34] *Bell L The World and the United States in 2013*. N.Y.. 1987. P. X.

[35] См.: *Clurk C. The Conditions of Economic Progress*. L.. 1957.

[36] Белл Д.. Грядущее постиндустриальное общество. С. 18.

[37] См.: *The Economist*. 1998. August 8. P. 88.

[38] См.: *The Economist*. 1997. February 15. P. 106; *The Economist*. 1999. March 27. P. 120.

[39] CM.: *Ayres R.U.* Turning Point. An End to the Growth Paradigm. L., 1998. P. 80.

[40] CM.: *Galbraith James K.* Created Unequal. The Crisis in American Pay. N.Y., 1998. P. 90-91. 1.

[41] CM.: *Porat M. U.* The Information Economy: Definition and Measurement. US Dept. of Commerce. Wash., 1977.

[42] CM.: *Celente G.* Trends 2000. How to Prepare for and Profit from the Changes of the 21st Century. N.Y., 1997. P. 134.

[43] CM.: *Forse M., Langlois S.* Tendances comparees des societes post-industrielles. P., 1995. P. 72, 73.

[44] CM.: *Thurow L.* Creating Wealth. The New Rules for Individuals, Companies and Countries in a Knowledge-Based Economy. L., 1999. P. 216.

[45] CM.: *Kelly K.* New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a

Connected World. N.Y., 1998. P. 7.

[46] *Daly H.E.* Beyond Growth. The Economics of Sustainable Development. Boston, 1996. P. 64.

[47] *Drucker P.* The New Realities. Oxford, 1996. P. 117.

[48] CM.: *Thurow L.C.* Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America. N.Y., 1993. P. 41

[49] CM.: *McRae H.* The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. L., 1995. P. 132.

[50] CM.: World Resources 1998-1999. N.Y.-Oxford, 1998. P. 163.

[51] CM.: *Kelly K.* New Rules for the New Economy. P. 3; *Frank R.H., Cook P.J.* The Winner-Take-All Society. Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us. L., 1996. P. 46.

[52] CM.: *Pilzer P.Z.* Unlimited Wealth. The Theory and Practice of Economic Alchemy. N.Y., 1990. P. 14.

[53] *Stewart T.A.* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., 1997. P. 14.

[54] CM.: *Gates B.* The Road Ahead. N.Y.-L., 1996. P. 36.

[55] CM.: *Naisbitt J.* Global Paradox. N.Y., 1995. P. 99.

[56] *Galbraith J. K.* The New Industrial State. 2nd ed. L., 1991. P. 29. *Toffler A.* The Third Wave. N.Y., 1980. P. 243.

[57] CM., напp.: *Bonefeld W., Holloway J.* (Eds.) Post-Fordism and Social Forms. Houndmills-L., 1991; *Piore M., Sabel C.* The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. N.Y., 1984, и др.

[58] *Crook S., et al.* Postmodernisation: Change in Advanced Society. L.-Newbury Park,

1993. P. 223.

[59] CM.: *Belld.* The Cultural Contradictions of Capitalism. N.Y., 1978. P. 204.

[60] *Thurow L.C.* The Future of Capitalism. L., 1996. P. 279.

[61] CM.: *Drucker P.F.* Landmarks of Tomorrow. New Brunswick (US)-L. (UK), 1996. P. 86.

[62] CM.: *Hammer M.* Beyond Reengineering. How the Process-Centered Organization Is Changing Our Work and Our Lives. N.Y., 1996. P. 13. 92.

[63] *Toffler A.* The Adaptive Corporation. Aldershot, 1985. P. 122.

[64] CM.: *Pinchot G., Pinchot E.* The Intelligent Organisation. Engaging the Talent and Initiative of Everyone in the Workplace. San Francisco, 1996. P. 114.

[65] CM.: *Pedler M., Burgoyne J., Boydell T.* The Learning Company. Maidenhead, 1991.

[66] CM.: *Hale R., Whitlam P.* Towards the Virtual Organisation. L.-N.Y., 1997. P. 83.214.

[67] CM.: *Robinson A.G., Stern S.* Corporate Creativity. How Innovation and Improvement Actually Happen. San Francisco, 1997. P. 11.

[68] Drucker on Asia. A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi. Oxford, 1997. P. X.

[69] *Hahermas J.* The Philosophical Discourse of Modernity. Cambridge, 1995. P. 363.

[70] CM.: *Inglehart R.* The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles Among Western Publics. Princeton. 1977. P. 54-55; *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton, 1990. P. 253.

[71] CM.: *Toffler A.* The Adaptive Corporation. P. 100.

[72] Drucker on Asia. P. 148.

[73] *Kelly K.* New Rules for the New Economy. N.Y., 1998. P. 137.

[74] *Hammer M.* Beyond Reengineering. P. 153.

[75] *Hicks J.* Wealth and Welfare. Oxford, 1981. P. 138-139.

[76] CM.: *Mandel M.J.* The High-Risk Society. Peril and Promise in the New Economy. N.Y., 1996. P. 43.

[77] CM.: *Bellah R.N., Madsen R., Sullivan W.M., Swidler A., Tipton S.M.* The Good Society. N.Y., 1992. P. 146.

[78] CM.: *Herrnstein R.J., Murray Ch.* The Bell Curve. Intelligence and Class Structure in American Life. N.Y., 1996. P. 58.

[79] *Winslow Ch.D., Bramcr W.L.* Future Work. Putting Knowledge to Work in the

Knowledge Economy. N.Y., 1994. P. 230.

[80] Cm.: *Nelson J.I.* Post-Industrial Capitalism. Exploring Economic Inequality in America. Thousand Oaks-L., 1995. P. 8-9.

[81] Cm.: The Economist. 1997. February 8. P. 57.

[82] *Drucker P.F.* Landmarks of Tomorrow. New Brunswick (US)-L. (UK-), 1996. P. 127-128.

[83] *Fukuyama F.* The End of History and the Last Man. L.-N.Y., 1992. P. 116.

[84] *Drucker P.F.* The New Realities. Oxford, 1996. P. 184

[85] *Drucker P.F.* Concept of the Corporation. New Brunswick (USA)-L. (UK), 1996. P. 248.

[86] *Drucker P.F.* Concept of the Corporation. P. 157.

[87] *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (NJ),

1990. P. 151.

[88] *Bezold C., Carlson R., Peck J.* The Future of Work and Health. Dover-L., 1986. P. 60-61.

[89] См., например: *Handy Ch.* The Hungry Spirit. Beyond Capitalism A Quest for Purpose in the Modern World. L., 1997. P. 99-101.

[90] См.: *Toffler A.* The Adaptive Corporation. Aldershot, 1985. P. 100.

[91] *Masiow A.H.* Motivation and Personality. N.Y., 1970. P. 46.

[92] *Drucker P.F.* The New Realities. P. 198.

[93] *Rifkin J.* The End of Work. N.Y., 1995. P. 241.

[94] *Riesmun O.* Leisure and Work in Post-Industrial Society // Larrabce R. Meyersohn R. (Eds.). Mass Leisure. Glencoc (Ill.), 1958. P. 377.

[95] Cm.: *Toffler A.* The Third Wave. N.Y., 1980. P. 388.

[96] *Galbraith J.K.* The New Industrial State. 2nd ed. L., 1991. P. 156.

[97] *Drucker P.F.* The New Realities. P. 22-23.

[98] *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. P. 171.

[99] Ibid. P. 100.

[100] *Crawford R.* In the Era of Human Capital. The Emergence of Talent, Intelligence, and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What It Means to Managers and Investors. L.-N.Y., 1991. P. 11.

[101] *Nicholson W.* Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions. Fort Worth (Tx.), 1995. P. 286.

[102] *Machlup F.* Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance. Vol. 3: The Economics of

Information and Human Capital. Princeton (NJ), 1984. P. 163.

[103] Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999. С. 167.

[104] Geus A., de. The Living Company. Boston (Ma.), 1997. P. 18.

[105] Lash S. Sociology of Postmodernism. L., 1990. P. 40.

[106] См.: Baudrillard J. For a Critique of the Political Economy of the Sign // Baudrillard J. Selected Writings. Cambridge, 1996. P. 58

[107] Baudrillard J. The Transparency of Evil. Essays on Extreme Phenomena. N.Y., 1996. P. 5.

[108] Arendt H. The Human Condition. N.Y., 1959. P. 61.

[109] См.: North D. Structure and Change in Economic History. N.Y.-L., 1981. P. 86 и

след.

[110] Подробнее см.: *Habermas J.* The Structural Transformation of the Public Sphere. Cambridge (Ma.), 1991. P. 55, 19.

[111] См.: *Heilbroner R.* 21st Century Capitalism. N.Y.-L., 1993. P. 154.

[112] Подробнее об истории и перспективах системы ESOP см.: *Rosen C., Young K. M.* (Hds.) Understanding Employee Ownership. N.Y., 1991.

[113] *Sakaiya T.* The Knowledge-Value Revolution, or A History of the Future. Tokyo, 1991. P. 66, 68, 68-69, 270.

[114] См.: *Hammer M.* Beyond Reengineering. How the Process-Centered Organization Is Changing, Our Work and Our Lives. N.Y., 1996. P. 92.

[115] См.: *Drucker P.F.* The Changing World of the Executive. Oxford, 1995. P. 178.

[116] См.: Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., 1997. P. 101.

[117] Подробнее см.: Ashworth W. The Economy of Nature. Rethinking the Connections Between Ecology and Economics. Boston-N.Y., 1995. P. 244-246.

[118] См.: Radin M.J. Reinterpreting Property. Chicago-L., 1993. P. 40-41, 48, 196-197.

[119] См.: *Becker G.S.* Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. 3rd ed. Chicago-L., 1993.

[120] *Drucker P.F.* Post-Capitalist Society. N.Y., 1995. P. 66.

[121] *Crook S., Pakulski J., Waters M.* Postmodernization. Change in Advanced Society. L.-Newbury Park, 1993. P. 114-115.

[122] См.: *Toffler A.* The Third Wave. N.Y., 1980. P. 204-205.

[123] См.: *Celenie G.* Trends 2000. How to Prepare for and Profit from the Changes of the 21st Century. N.Y., 1997. P. 157.

[124] *Hdlhroner R.L.* Behind the Veil of Economics. Essays in the Worldly Philosophy. N.Y.-L., 1988. P. 87.

[125] Подробнее см.: *Muchlup F.* The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton (NJ), 1962.

[126] *Drucker P.F.* The New Realities. Oxford, 1996. P. 23.

[127] *Galbraith J.K.* The Good Society. The Humane Agenda, Boston-N.Y, 1996. P. 90-91.

[128] *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е тд. Т. 23. С. 188.

[129] Там же. Т. 23. С. 195.

[130] Там же. Т. 42. С. 113,242.

[\[131\]](#) Там же. Т. 3. С. 70; Т. 42. С. 242.

[\[132\]](#) *Marshall A.* Principles of Economics. Vol. 1. L., 1961. P. 65.

[\[133\]](#) *Smith Ad.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. L., 1896. P. 1.

[\[134\]](#) *Arendt H.* The Human Condition. N.Y., 1959. P. 112.

[\[135\]](#) См.: *Habermas J.* Towards a Rational Society. Boston, 1971 P. 91

[\[136\]](#) *Jaques E.* Creativity and Work. Madison (Ct.), 1990. P. 49,

[\[137\]](#) См.: *Handy Ch.* The Age of Unreason. L., 1995. P. 147.

[\[138\]](#) См.: *Bell D.* The Cultural Contradictions of Capitalism. N.Y., 1978. P. 146-147.

[\[139\]](#) *Jaques E.* Creativity and Work. P. VII-VIII,

[140] CM.: *Handy Ch.* The Age of Unreason. P. 146.

[141] *Heilbroner R.L.* Behind the Veil of Economics. P. 102.

[142] *Duhrendorf R.* Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford, 1959.P. 201,268.

[143] CM.: *EllulJ.* The Technological Society. N.Y., 1964. P. 400.

[144] *Inflehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (NJ), 1990. P. 285, 286-288.

[145] *Renner K.* The Service Class // Bottomore T.B., Goode P. (Eds.) *Austro-Marxism*. Oxford, 1978. P. 252.

[146] *DahrenclorfR.* Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford. 1959. P. 301.

[147] *Wright Mills C.* The Power Elite. Oxford-N.Y., 1956. P. 6.

[\[148\]](#) См.: *Young M.* The Rise of Meritocracy: 1958-2033. L., 1958.

[\[149\]](#) См.: *Marcuse H.* One-Dimensional Man. Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society. L.. 1991. P. 31.

[\[150\]](#) Подробнее см.: *Giddens A.* Social Theory and Modern Sociology. Cambridge, 1987. P. 279.

[\[151\]](#) Белл. Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.. 1999. С. 463.

[\[152\]](#) *Galbraith J. K.* The New Industrial State. 2nd ed. L., 1991. P. 86.

[\[153\]](#) См.. напр.: *Touraine A.* The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture in the Programmed Society. N.Y., 1974. P. 70.

[\[154\]](#) *Toffler A.* Powershift. Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century. N.Y.. 1990. P. 12.

[155] CM.: *Weber M.* Economy and Society. L., 1970. P. 183.

[156] *Clement W., Myles J.* Relations of Ruling: Class and Gender in Postindustrial Societies. Montreal, 1994. P. 33.

[157] *Bell D.* The World and the United States in 2013 // *Daedalus*. Vol. 116. No 3. P. 28.

[158] CM.: *Davidson J. D., Lord William Rees-Mogg.* The Sovereign Individual. N.Y., 1997. P. 208.

[159] CM.: *Elliott L., Atkinson D.* The Age of Insecurity. L., 1998. P. 244.

[160] CM.: *Herrnstein R.J., Murray Ch.* The Bell Curve. Intelligence and Class Structure in American Life. N.Y., 1996. P. 58.

[161] CM • *Pierson Ch.* Beyond the Welfare State? The New Political Economy of Welfare. Cambridge, 1995. P. 128.

[162] CM.: *Winshw Ch. II.. Bramer W.L.*
Future Work. Putting Knowledge to Work in
the Knowledge Economy. N.Y.. 1994. P. 230.

[163] CM.: Fischer C.S. Hout M., Jankowski
M.S.. Lucas S.R.. Swidler A., vms K.Inequality
by Design. Cracking the Bell Curve Myth.
Princeton (NJ), 1996. P. 116.

[164] CM.: *Danziger S., Gottschalk P.*
America Unequal. N.Y.-Cambridge (Ma.),
1995. P. 116-117.

[165] *Fukuyama F.* The End of History and
the Last Man. L.-N.Y., 1992. P. 116.

[166] CM.: *Nelson J.I.* Post-Industrial
Capitalism. Exploring Economic Inequality in
America. Thousand Oaks-L., 1995. P. 8-9.

[167] CM.: *Frank R.H.. Cook P.J.* The
Winner-Take-All Society. L., 1996. P. 88.

[168] CM.: *Bronfenbrenner U., McClelland
P.. Wethington E., Moen Ph.. Ceci S.J., et al.*

The State of Americans. This Generation and the Next. N.Y., 1996. P. 205-206.

[169] *Lasch Ch.* The Revolt of the Elites and the Betrayal of Democracy. N.Y. L, 1995. P. 4.

[170] CM.: *Danziger S.H., Sandefur G., Weinberg D.H.* (Eds.) Confronting Poverty: Prescription for Change. Cambridge (Ma.), 1994. P. 57, 63-64.

[171] CM.: *Katz M.B.* In the Shadow of the Poorhouse. A Social History of Welfare in America. N.Y.. 1996. P. 298.

[172] CM.: *Luttwak E.* Turbo-Capitalism. Winners and Losers in the Global Economy. L., 1998. P. 86-87.

[173] CM.: *Auletta K.* The Underclass. N.Y., 1982. *Myrdal G* Challenge to Affluence. N.Y., 1963. P. 10.

[174] *Winshaw Ch.D., Bramer W.L.* Future Work. Putting Knowledge to Work in the

Knowledge Economy. P. 230.

[175] *Danziger S.H., Sandefur G.D., Weinberg D.H.* Introduction //Danziger S.H., Sandefur G.D., Weinberg D.H. (Eds.) *Confronting Poverty: Prescription for Change.* P. 10.

[176] CM.: *Chomsky N.* World Orders, Old and New. L., 1997. P. 142.

[177] CM.: *Herrnstein R.J., Murray Ch.* The Bell Curve. P. 131, 132.

[178] *Dahrendorf R.* Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford, 1959. P. 201, 268.

[179] CM.: *Ellul J.* The Technological Society. N.Y., 1964. P. 400.

[180] *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (NJ), 1990. P. 285, 286-288.

[181] CM.: *Touraine A.* Critique de la modernité. P., 1992. P. 308-309.

[\[182\]](#) Цит. по: *Pakulski J., Waters M.* The Death of Class. Thousand Oaks-L., 1996. P. 65.

[\[183\]](#) *Pakulski J., Waters M.* The Death of Class. P. 147.

[\[184\]](#) См.: *Touraine A.* Le retour de l'acteur. P., 1988. P. 133.

[\[185\]](#) См.: *Marcuse H.* One-Dimensional Man. Studies in the Ideology of Advanced Industrial Society. L., P. 53.

[\[186\]](#) *Toffler A., Toffler H.* Creating a New Civilization. Atlanta, 1995. P. 25.

[\[187\]](#) См.: *Drucker P.F.* Managing in a Time of Great Change. Oxford, 1995. P. 205-206.

[\[188\]](#) См.: *Berger P.L.* The Capitalist Revolution. Aldershot, 1987, P. 67-69.

[\[189\]](#) *Inglehart R.* Culture Shift in Advanced Industrial Society. P. 161.

[\[190\]](#) См.: *Inglehart R.* Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and

Political Change in 43 Societies. Princeton, 1997.. 327.

[191] CM.: *Giddens A.* The Consequences of Modernity. Cambridge, 1995. P. 156.

[192] CM.: *Lyotard J.-F.* The Postmodern Explained. Correspondence 1982-1985. Minneapolis-L., 1993. P. 79.

[193] CM.: *Gordon E.E., Morgan R.R., Ponticell J.A.* Futurework. The Revolution Reshaping American Business. Westport (Ct.)-L., 1994. P. 205.

[194] *Drucker P.F.* The New Realities. Oxford, 1996. P. 183, 184.

[195] CM.: *Bell D.* The World and the United States in 2013 // *Daedalus*. Vol. 116. No 3. P. 27; *Galbraith J.K.* The Culture of Contentment. L.-N.Y., 1992. P. 31; *Handy Ch.* Beyond Certainty. L., 1996. P. 3.

[196] CM.: *Dahrendorf R.* The Modern Social Conflict. An Essay on the Principles of

Liberty. Berkeley-L.A., 1990. P. 160-162.

[197] См.: *Habermas J.* Toward a Rational Society. Boston, 1971. P. 109.

[198] См.: *Baudrillard J.* In the Shadow of the Silent Majorities or, The End of the Social and Other Essays. N.Y., 1983. P. 18-19, 22.

[199] Наиболее подробно этот вопрос рассмотрен в кн.: *Callinicos A.* Against Postmodernism. Cambridge, 1994. P. 162.

[200] См.: *Dahrendorf R.* The Modern Social Conflict P- 164.

[201] *Fukuyama F.* The End of History and the Last Man. L.-N.Y., 1992. P. 116.

[202] *Bell D.* Sociological Journeys. Essays 1960-1980. L., 1980. P. 157.

[203] См.: *Beck U.* Risk Society. L.-Thousand Oaks, 1992. P. 53.

[204] *Koch R.* The Third Revolution. Creating Unprecedented Wealth and Happiness

for Everyone in the New Millennium. Oxford, 1998. P. 145.

[205] CM.: *McRae H.* The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. L., 1995. P. 132.

[206] CM.: *ThumwL.* Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan. Europe, and America. N.Y.,1993. P. 41.

[207] CM.: *Kelly K.* New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. N.Y., 1998. P. 3; *Frank R.H., Cook P.J.* The Winner-Take-All Society. Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us. L., 1996. P. 46.

[208] CM.: *Brown L.R., Flavin Ch., French H. el al.* State of the World 1998. A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society. N.Y.-L.. 1998. P. 114.

[209] CM.: *Brown L.R., Renner M., Flavin Ch. et al.* Vital Signs 1997-1998. P. 96,108.

[210] CM.: *Dertouzos M.L.* What Will Be. How the New World of Information Will Change Our Lives. N.Y, 1997. P. 321.

[211] CM.: *Moschella D.C.* Waves of Power. Dynamics of Global Technological Leadership 1964-2010. N.Y., 1997. P. 204, 207-208.

[212] CM.: *Forester T.* Silicon Samurai. How Japan Conquered the World's IT Industry. Cambridge (Ma.)-Oxford, 1993. P. 147.

[213] CM .: *Kuttner R.* The Economic Illusion. False Choices Between Prosperity and Social Justice. Philadelphia, 1991. P. 118-119.

[214] CM.: *Hirst P., Thompson G.* Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance. Cambridge, 1996. P. 43; *Sassen S.* Losing

Control? Sovereignty in an Age of Globalization. N.Y., 1996. P. 43.

[215] CM.: *Doremus P.N., Keller W.W., Pauly L.W., Reich S.* The Myth of the Global Corporation. Princeton (NJ), 1998. P. 26.

[216] CM.: *Dicken P.* Global Shift: The Internationalization of Economic Activity L., 1992. P. 48.

[217] CM.: *Greider W.* One World, Ready or Not. The Manic Logic of Global Capitalism. N.Y., 1997. P. 21.

[218] CM.: *Dunning J.* Multinational Enterprises in a Global Economy. Wokingham, 1993. P. 15.

[219] CM.: *Abramowitz M., David P.A.* Convergence and Deferred Catch-Up: Productivity Leadership and the Waning of American Exceptionalism // Landau R., Taylor T., Wright G. (Eds.) The Mosaic of Economic Growth. P. 44.

[\[220\]](#) CM.: *Korten D.C.* When Corporations Rule the World. L., 1995. P. 18.

[\[221\]](#) CM.: *Krugman P.* Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminishing Expectations. N.Y.-L., 1994. P. 231.

[\[222\]](#) CM.: The Economist. 1997. April 12. P. 119.

[\[223\]](#) CM.: *Burllless G., Lawrence R.Z., Litan R.E., Shapiro R.J.* Globaphobia. Confronting Fears about Open Trade. Wash., 1998. P. 22.

[\[224\]](#) CM.: *Dent Ch.M.* The European Economy: The Global Context. L.-N.Y.. 1997. P. 169.

[\[225\]](#) CM.: World Economic Outlook. October 1997. P. 51.

[\[226\]](#) CM.: *Dent Ch.M.* The European Economy. P. 173.

[227] CM.: *Plender J.* II Stake in the Future. The Stakeholding Solution. L., 1997. P. 118.

[228] CM.: *Burtless G., Lawrence R.Z., Litan R.E., Shcapiro R.J.* Globaphobia. P. 36, 39, 85, 86.

[229] CM.: The Economist. 1998. February 26. P. 70.

[230] CM.: *Moody K.* Workers in a Lean World. Unions in the International Economy. L.-N.Y., 1997. P. 76.

[231] CM.: *Paterson M.* Global Wanning and Global Politics. L.-N.Y., 1996. P. 175-176.

[232] CM.: *Heilbroner R., Milberg W.* The Making of Economic Society. 10th cd. Upper Saddle River (N.J.), 1998. P. 159.

[233] CM.: *McRae H.* The World in 2020. P. 271.

[234] CM. *Morgan G.* Images of Organization. Thousand Oaks-L., 1997. P. 313.

[235] CM. *Sassen S.* Globalization and Its Discontents. N.Y., 1998. P. 11-12.

[236] CM. Newsweek. Special Issue. November 1998-February 1999. P. 76.

[237] CM.: *Ayres R.U.* Turning Point. An End to the Growth Paradigm L., 1998 P. 125.

[238] CM.: *Bello W., Rosenfeld S.* Dragons in Distress. Asia's Miracle Economies in Crisis. San Francisco, 1990. P. 59.

[239] CM.: *Islam I., Chowdhury A.* Asia-Pacific Economies. A Survey. L.-N.Y., 1997. P. 8.

[240] CM.: *Garten J.* The Big Ten. The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives. N.Y., 1997. P. 45.

[241] CM.: *Palat R.A.* (Ed.) Pacific-Asia and the Future of the World System. Westport (Ct.), 1993. P. 77-78.

[242] CM.: *Robinson R., Goodman D.S.G.* (Eds.) The New Rich in Asia. Mobile Phones,

McDonald's and Middle-Class Revolution. L.-N.Y., 1996. P. 84, 143, 187.

[243] CM.: *Morrison I.* The Second Curve. Managing the Velocity of Change. L., 1996. P. 122-123, 167.

[244] CM.: *Robinson R., Goodman D.S.G.* (Eds.) The New Rich in Asia P 205 161,47. 135, 183,77, 17.

[245] CM.: *Maddison A.* Growth Acceleration and Slowdown in Historical and Comparative Perspective // Myers R.H. (Ed.) The Wealth of Nations in the Twentieth Century: The Policies and Institutional Determinants of Economic Development. Stanford (Ca.), 1996. P. 35.

[246] CM.: *Cohen D.* The Wealth of the World and the Poverty of Nations. Cambridge (Ma.)-L., 1998. P. 24.

[247] *Krugman P.* The Myth of Asia's Miracle // Foreign Affairs. 1994. No 6. P. 70.

[\[248\]](#) CM.: *Bella W., Rosenfeld S.* Dragons in Distress. P. 152-153, 155.

[\[249\]](#) CM.: *Islam /., Chowdhury A.* Asia-Pacific Economies. P. 56.

[\[250\]](#) CM.: *Henderson C.* Asia Falling. Making Sense of the Asian Crisis and Its Aftermath. N.Y., 1999. P. 21.

[\[251\]](#) CM.: *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis: Causes, Cures, and Systemic Implications. Wash., 1998. P. 27.

[\[252\]](#) CM.: *Thurow L.* Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America. N.Y., 1993. P. 62.

[\[253\]](#) CM.: *Goldstein M.* The Asian Financial Crisis. P. 22.

[\[254\]](#) CM.: *Katz R.* Japan: The System That Soured. The Rise and Fall of Japanese Economic Miracle. Armonk (N.Y.)-L., 1998. P. 135.

[255] См.: *Morrison I.* The Second Curve. P. 17, 16.

[256] Цит. по: *Koch R.* The Third Revolution. Creating Unprecedented Wealth and Happiness for Everyone in the New Millennium. Oxford, 1998. P. 161.

[257] Подробнее см.: *Aron R.* Politics and History. New Brunswick, 1984. P. 122-138.

[258] См.: Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический сборник. М., 1987. С. 49, 13, 12.

[259] См.: *Красильщиков В.А.* Вдогонку за прошедшим веком. М., 1998. С. 129-130.

[260] См.: Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. Под ред. Д.С. Львова. М., 1999. С. 222.

[261] См.: *Goldman M.* Lost Opportunity. What Has Made Economic Reform in Russia So Difficult. N.Y.-L., 1996. P. 13.

[262] См.: *Goldman M.* What Went Wrong with Perestroika. N.Y.-L., 1992. P. 49.

[263] См.: *Гайдар Е.* Аномалии экономического роста. М., 1997. С. 120, табл.8.

[264] См.: *Путь в XXI век.* С. 305.

[265] См.: *Андрианов В.Д.* Россия в мировой экономике. М., 1999. С. 23.

[266] См.: *Андрианов В.Д.* Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М., 1999. С. 194.

[267] См.: *Павленко Ф., Новицкий В.* Тенденции структурных изменений и промышленная политика в странах СНГ // Вопросы экономики. 1999. № 1. С.116.

[268] См.: *Глазьев С.* Центральный банк против промышленности России // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 21.

[269] См.: *Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D.* Kremlin Capitalism. Ithaca (N.Y.)-L., 1997.

[270] См.: *Blasi J.R., Kroumova M., Kruse D.* Kremlin Capitalism. P. 190.

[271] См.: *Woodruff D.* Money Unmade. Barter and the Fate of Russian Capitalism. Ithaca (N.Y.)-L., 1999. P. 147-148.

[272] См.: *Булатов А.* Вывоз капитала из России: вопросы регулирования // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 56.

[273] См.: *Абалкин Л.* Бегство капитала: природа, формы, методы борьбы // Вопросы экономики. 1998. № 7. С. 39.

[274] См.: *Илларионов А.* Как Россия потеряла XX столетие // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 6.

[275] См.: *Кудров В., Правдина С.* Сопоставление уровней производительности труда в промышленности России, США и Германии за 1992 год // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 131-132.

[276] См.: Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. С. 26.

[277] См.: *Schwartz P., Leyden P., Hyatt J.* The Long Boom. A Vision for the Coining Age of Prosperity. Reading (Ma.), 1999. P. 134.

[278] Подробнее см.: *Rosensweig J.A.* Winning the Global Game. A Strategy for Linking People and Profits. N.Y., 1998. P. 156.

[279] Львов Д.С. Развитие экономики России и задачи экономической науки. М., 1999. С. 66.

[280] См.: Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 12.

[281] См.: Ляско А. Реализация программы стабилизации не способна преодолеть кризис // Вопросы экономики. 1998. № 9. С. 7.

[\[282\]](#) См.: *Brady R.* Kapitalizm. Russia's Struggle to Free Its Economy. New Haven (Ct.)-L., 1999. P. 186.

[\[283\]](#) См.: *Монтес М.Ф., Попов В.В.* «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах. М., 1999. С. 11.

[\[284\]](#) См.: *Монтес М.Ф., Попов В.В.* «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? С. 42.

[\[285\]](#) См.: *Woodruff D.* Money Unmade. P. 162-163.

[\[286\]](#) См.: *Делягин М.Г.* Идеология возрождения. Как мы уйдем из нищеты и маразма. М., 2000. С. 34.

[\[287\]](#) См.: *Ушкалов И., Малаха И.* Утечка умов: масштабы, причины, последствия. М., 1999. С. 86-87.

[\[288\]](#) См.: *Simes D.* After the Collapse. Russia Seeks Its Place as a Great Power N.Y,1999. P. 105, 108.

[\[289\]](#) *Делягин М.Г.* Идеология возрождения. С. 75.

[\[290\]](#) *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999. С. ХСІ.

[\[291\]](#) *Fromm E.* The Sane Society. L., 1991. P. 124.